



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO COM LINHA DE FORMAÇÃO EM
COMÉRCIO EXTERIOR

**MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA: UMA ANÁLISE DA INTEGRAÇÃO
COMERCIAL ENTRE OS BLOCOS ECONÔMICOS DE 2000 A 2018**

Leonardo Gerhardt da Rosa

Lajeado, novembro de 2020.

Leonardo Gerhardt da Rosa

MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA: UMA ANÁLISE DA INTEGRAÇÃO COMERCIAL ENTRE OS BLOCOS ECONÔMICOS DE 2000 A 2018

Monografia apresentada na disciplina de Trabalho de Curso II, do Curso de Administração com Linha de Formação em Comércio Exterior da Universidade do Vale do Taquari - Univates, como parte da exigência para obtenção do título de Bacharel em Administração com Linha de Formação em Comércio Exterior.

Orientadora: Dra. Fernanda C. Wiebush Sindelar.

Lajeado, novembro de 2020.

AGRADECIMENTOS

À minha família, por me incentivar e apoiar sempre a buscar através dos estudos uma melhor qualidade de vida e sucesso profissional.

À professora Luciane Franke, pela confiança em minha proposta de projeto, pelas valiosas contribuições durante todo processo e pela dedicação ao meu trabalho. Obrigado pelos ensinamentos e pela amizade.

À professora Fernanda C. W. Sindelar, que aceitou desafio de me orientar, quando já estava no término do TCC1, sendo sempre muito prestativa, com posicionamento crítico em suas orientações para alcançar maior qualidade no desenvolvimento do trabalho. Obrigado por ter aceito o desafio, pelos ensinamentos e pela amizade.

RESUMO

O Mercosul e a União Europeia são importantes parceiros comerciais, no entanto, o uso de políticas comerciais, por vezes, restringe as relações comerciais. Buscando ampliar e facilitar essas transações, em meados de 2019, estes blocos decidiram por encaminhar sua união comercial, que levaria a junção de dois poderosos blocos econômicos, contribuindo para a queda de barreiras tarifárias e a obtenção de ganhos. No entanto, ainda restam dúvidas sobre a queda das barreiras não tarifárias, que apesar de estarem presentes na agenda de flexibilização do novo acordo, caso não avancem, podem frustrar as pretensões dos países do Mercosul. Nesse sentido, este trabalho buscou identificar as principais características da integração comercial entre os blocos, analisando seu fluxo comercial de 2000 a 2018, a partir do índice de comércio intra-indústria. Para a realização da análise utilizou-se a metodologia da pesquisa documental, que utilizou dados de órgãos governamentais sobre importação, exportação e produtos comercializados, além da análise de barreiras aplicadas. A análise de dados classifica-se como quantitativo e qualitativo, pois buscou relacionar dados estatísticos a estudos empíricos, com base em análises de comércio intra-indústria. Percebeu-se que, apesar do aumento do fluxo comercial dos blocos, não houve crescimento no número de setores considerados intra-industriais, que ocorre devido a grande diferença nas pautas exportadoras dos blocos. Além disso, os produtos exportados ao bloco europeu, possuem mais normas regulamentares de acesso ao mercado do que tarifas, o que certamente será um desafio para o aumento do comércio intra-indústria. Por outro lado, o Mercosul impõe altas tarifas aos principais produtos europeus, que com a efetivação do acordo e a queda destas tarifas, certamente terá de ser repassada para os setores industriais do Mercosul.

Palavra-chave: Mercosul. UE. Comércio Intra-indústria.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Participação da UE nas importações do Mercosul entre 2000-2018.	35
Gráfico 2 - Participação da UE nas Exportações do Mercosul entre 2000-2018.....	36
Gráfico 3 - Saldo da balança comercial da União Europeia x Mercosul entre 2000-2018 (em bilhões de US\$).....	37
Gráfico 4 - Evolução das importações do Mercosul oriundas da UE.....	37
Gráfico 5 - Evolução das exportações do Mercosul para a UE	38
Gráfico 6 – Variação do índice do comércio intra-indústria nos setores CNAE – Mercosul x UE (2000 a 2018).....	55
Gráfico 7 – Total de setores CNAE intra-industriais entre Mercosul e UE.	59
Gráfico 8 – Variação do ICI dos setores CNAE que sempre foram intra-industriais entre Mercosul e UE de 2000 a 2018.	60

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Resumo dos estudos empíricos sobre o comércio intra-indústria entre o Mercosul e União Europeia.	44
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Participação da UE x participação mundial nas importações do Mercosul entre 2000-2018 - Valores em bilhões de US\$.....	34
Tabela 2 - Participação nas exportações do Mercosul: mundo x UE entre 2000-2018 - Valores em bilhões de US\$.....	36
Tabela 3– Porcentagem de participação de exportação de cada país do Mercosul para UE entre 2000 a 2018.	39
Tabela 4 – Produtos mais exportados pelo Mercosul para a UE em 2018.....	57
Tabela 5 – Produtos mais importados pelo Mercosul oriundos da UE em 2018	57
Tabela 6 – Setores CNAE de com maior participação nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.	67
Tabela 7 – Principais SH6 do setor CNAE de Fabricação de óleos e gorduras vegetais e animais, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.	68
Tabela 8 - Principais SH6 do setor CNAE de produção de lavouras permanentes, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.	70
Tabela 9 - Principais SH6 do setor CNAE de produção de lavouras temporárias, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.	72
Tabela 10 - Principais SH6 do setor CNAE de extração de minério de ferro, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.	74
Tabela 11 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.	74
Tabela 12 – Principais SH6 do setor CNAE de abate e fabricação de produtos de carne, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.....	75

Tabela 13 – Principais SH6 do setor CNAE de extração de petróleo o e gás natural, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.....	77
Tabela 14 – Setores CNAE com maior participação nas importações feitas pelo Mercosul, oriundas da UE em 2018.	79
Tabela 15 – Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de produtos farmacêuticos, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.	79
Tabela 16 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de produtos derivados do petróleo, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.	81
Tabela 17 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.	83
Tabela 18 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura e pecuária, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.	85
Tabela 19 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.....	87
Tabela 20 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de produtos químicos orgânicos, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.....	89

LISTA DE SIGLAS

BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CCE	Comunidade Econômica Europeia
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
EUA	Estados Unidos da América
ICI	Índice de Comércio Intra-indústria
ITC	<i>International Trade Center</i>
MACMAP	<i>Market Access Map</i>
MDIC	Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços
PIB	Produto Interno Bruto
SH	Sistema Harmonizado
SPS	<i>Agreement on Sanitary and Phytosanitary</i>
TBT	<i>Agreement on Technical Barriers to Trade</i>
TEC	Tarifa Externa Comum
UE	União Europeia
UN	<i>United Nations</i>

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 Tema	14
1.2 Problema	14
1.3 Hipótese	14
1.4 Objetivos	15
1.4.1 Objetivo Geral	15
1.4.2 Objetivos Específicos	15
1.5 Justificativa.....	15
2 TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	17
2.1 Teorias Clássicas	17
2.1.1 Mercantilismo	18
2.1.2 Vantagens Absolutas	20
2.1.3 Vantagens Comparativas.....	21
2.2 Teoria neoclássica	22
2.2.1 Modelo de Heckscher e Ohlin	23
2.3 Novas teorias do comércio Internacional	24
2.3.1 Concorrência imperfeita	25
2.3.2 Concorrência monopolística	26
2.3.3 Comércio intra-indústria.....	27
3. AS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE O MERCOSUL E A UNIÃO EUROPEIA	31
3.1 Perfil das relações comerciais entre o Mercosul e a União Europeia	32
3.2 Análise da participação dos países do Mercosul na exportação para a UE.	38

3.3 O comércio intra-indústria entre Mercosul e a União Europeia: Estudos empíricos	40
4. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	45
4.1 Tipo de pesquisa	45
4.1.1 Quanto a natureza da abordagem.....	46
4.1.2 Quanto aos objetivos	46
4.1.3 Quanto aos procedimentos técnicos.....	47
4.1.4 Quanto ao método.....	47
4.2 Instrumentos técnicos	48
4.2.1 Índice do Comércio Intra-indústria	48
4.3 Coleta e Análise de Dados.....	50
4.4 Limitação da pesquisa	52
5 ANÁLISE DE DADOS.....	54
5.1 Análise das exportações dos principais setores CNAE no ano de 2018.....	67
5.2 Análise das importações dos principais setores CNAE no ano de 2018	78
6 CONCLUSÃO	94
REFERÊNCIAS.....	98
APÊNDICES	101

1 INTRODUÇÃO

Após vinte anos de negociações, o Acordo Comercial entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e União Europeia (UE) ganha um novo impulso em meados de 2016 e, enfim, os blocos chegam a um consenso em 2019. Desde então, ambos os blocos econômicos vislumbram grandes ganhos comerciais, em especial, o Mercosul, com a possibilidade de ampliar seu acesso a um mercado tão grandioso como o da UE. Essa associação estratégica implica na integração de um mercado de 800 milhões de habitantes, quase um quarto do PIB mundial e mais de US\$ 100 bilhões em comércio bilateral de bens e serviços (MERCOSUL, 2019).

Este acordo irá melhorar o acesso a produtos e serviços do bloco da América do Sul, eliminando tarifas para 93% das exportações do Mercosul, com tratamento preferencial para os outros 7%. O período de transição previsto é entre 10 e 15 anos para abertura comercial aos bens e serviços europeus, além de acesso a tecnologias, suprimentos e bens necessários para produção de produtos de valor agregado, assim como, facilitará o acesso ao investimento estrangeiro, com garantias e clareza nas regras (MERCOSUL, 2019).

Por outro lado, os europeus veem grande oportunidade para vender seus bens e serviços nos países do Mercosul, o que geraria muitos empregos. Os produtos que mais chamam a atenção do mercado europeu, mesmo levando alguns anos para derrubar as tarifas, são os carros e peças, máquinas, produtos químicos, farmacêuticos, além de produtos que estavam fora do mercado do Mercosul até agora, como roupas e calçados. Além disso, a UE será o primeiro grande parceiro a concluir um acordo comercial com o bloco Mercosul, o que dará às empresas da UE um acesso

muito melhor do que a empresas de outros países, assim como maior segurança jurídica para empresas que queiram instalar uma unidade em um dos países do Mercosul (UNIÃO EUROPEIA, 2019).

Além disso, os produtores rurais terão amparo quanto a prevenção da imitação de alimentos tradicionais da UE, onde 357 produtos tradicionais europeus serão reconhecidos e protegidos contra imitações nos quatro países do Mercosul. O acordo reafirma também a preocupação com rigorosos padrões alimentares, onde ambas as partes podem adotar medidas para proteger a saúde humana, animal e vegetal, inclusive em situações em que a informação científica não é conclusiva. Outro fator importante, é que empresas europeias terão acesso a licitações públicas em condições iguais a empresas do Mercosul (UNIÃO EUROPEIA, 2019).

Diante desse pano de fundo, esta pesquisa busca identificar as principais características da integração comercial entre os blocos do Mercosul e UE, a partir da análise do comércio intra-indústria nos últimos dezoito anos, analisando a relação entre os blocos, o perfil desta relação comercial, o Índice de Comércio Intra-indústria (ICI), e procurando identificar as principais oportunidades para a ampliação desta integração comercial.

Sendo assim, esta pesquisa está distribuída em seis capítulos. O primeiro consiste na introdução, assim como o tema, o problema, a hipótese, os objetivos e a justificativa. O segundo capítulo aborda as teorias do comércio internacional, subdivididas em teorias clássicas, neoclássicas e as novas teorias do comércio internacional. O terceiro capítulo descreve as relações comerciais entre o Mercosul e a União Europeia, assim como o perfil de sua relação comercial e a revisão bibliográfica de estudos que tiveram objetivos semelhantes. O quarto, identifica a metodologia da pesquisa, quanto a abordagem, o método e os instrumentos, assim como o cálculo de comércio intra-indústria. O quinto capítulo consiste nas análises dos dados coletados, bem como a identificação dos principais produtos importados e exportados no ano de 2018. Por fim, é apresentado a conclusão desta monografia, e os seus resultados alcançados.

1.1 Tema

A Integração comercial entre os blocos econômicos do Mercosul e da União Europeia entre 2000 e 2018.

1.2 Problema

Com o recente acordo firmado entre o Mercosul e a UE, apesar de ainda depender de revisão legal e formal pormenorizada e aprovação consensual por todos os países membros de cada um dos blocos, criam-se grandes expectativas comerciais por ambos os lados. O acordo constituirá uma das maiores áreas de livre comércio do mundo. Além disso, a UE é o segundo principal parceiro comercial do Mercosul e o Mercosul é oitavo principal parceiro extra regional da UE (MDIC, 2020).

A partir desse cenário, esta pesquisa busca entender e analisar o seguinte problema: a partir da análise do comércio intra-indústria no período de 2000-2018, quais as principais características da integração comercial entre o Mercosul e a União Europeia com a confirmação do acordo entre os blocos?

1.3 Hipótese

Apesar das grandes expectativas geradas com a possibilidade do Acordo Comercial entre o Mercosul e a UE, a hipótese desta pesquisa é de que mesmo com a redução das barreiras tarifárias, a confirmação dessas expectativas pode ser frustrada devido às barreiras não tarifárias. O Índice de Comércio Intra-indústria entre os blocos pode contribuir para compreender a atual relação comercial existente entre os blocos, em termos do nível de complexidade dos principais produtos comercializados, bem como do atual perfil de barreiras não tarifárias existentes e, que mesmo presentes na agenda de flexibilização do novo acordo, ainda são menos claras, sobretudo, em aspectos relacionados a questões técnicas e fitossanitárias, dos quais a UE pode não abrir mão na relação comercial com o Mercosul.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo Geral

Identificar as principais características da integração comercial entre o Mercosul e a União Europeia, a partir da análise do comércio intra-indústria entre os blocos, no período entre 2000 e 2018.

1.4.2 Objetivos Específicos

Com o recente acordo firmado entre o Mercosul e União Europeia, o mundo volta os olhos para esses blocos como um forte eixo comercial mundial, e por isso esse trabalho tem os seguintes objetivos:

- a) Apresentar as principais teorias de comércio internacional;
- b) Analisar a relação comercial entre o Mercosul e a União Europeia;
- c) Analisar o Índice de Comércio Intra-indústria entre o Mercosul e a União Europeia;
- d) Identificar a existência de barreiras nos principais setores com comércio entre Mercosul e União Europeia;

1.5 Justificativa

A possibilidade de concretização do acordo firmado entre o Mercosul e UE, sela um acordo sem precedentes para ambos os blocos e um dos mais importantes da história mundial. Espera-se também que assim que entrar em vigor esse acordo, consolide a participação de empresas do Mercosul nas cadeias globais de valor, que

promova a chegada de investimentos, acelere o processo de transferência de tecnologia e aumente a competitividade das empresas locais (MERCOSUL, 2019).

Países do Mercosul terão 100% de seus produtos liberados, enquanto a UE, terá somente 90%, e para produtos industrializados esse número cai para 80%, sendo que o prazo para a queda total das barreiras é de 15 anos. O acordo também favorece o comércio intra-indústria, pois reduzirá a tarifa de insumos e bens de capital. O novo acordo também deve eliminar barreiras não tarifárias, que melhoram a transparência, os prazos e procedimentos, evitando medidas injustificadas e arbitrárias (MERCOSUL, 2019).

Já a UE afirma que o acordo é fundamental para a geração de empregos com o potencial de crescimento dos setores exportadores - atualmente as exportações já suportam 855.000 empregos. A UE vê grandes perspectivas de ganhos em setores chaves da sua economia com o corte de tarifas de 35% em automóveis e peças, 14% a 20% em maquinários, de 18% em produtos químicos, assim como de 14% em produtos farmacêuticos. Além disso, a UE é o primeiro grande bloco a concluir um acordo comercial com o Mercosul, o que dará vantagens para suas empresas, assim como maior facilidade para empresas europeias que já estão instaladas no Mercosul para importar peças e bens intermediários com maior facilidade (UNIÃO EUROPEIA, 2019).

Desta forma, esta pesquisa se justifica, pois, terá como finalidade analisar as características deste novo acordo, a partir de um método, o índice de comércio intra-indústria, e através deste método avaliar as possibilidades considerando, sobretudo, as barreiras não tarifárias, pois essas tendem a se manter, apesar do acordo.

2 TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Este capítulo tem por objetivo apresentar brevemente as principais teorias do comércio internacional, desde as teorias tradicionais como o mercantilismo, as vantagens absolutas e comparativas, avançando pelas teorias neoclássicas e pelas novas teorias de comércio internacional, que buscam justificar o avanço do comércio internacional através da concorrência imperfeita, concorrência monopolística e do comércio intra-indústria.

Contudo, destaca-se que esta pesquisa busca abordar principalmente elementos teóricos relacionados à integração econômica, através da análise do comércio intra-indústria, o qual terá seu foco nestes subcapítulos, assim como, na metodologia e na análise de dados. Para tal entendimento e compreensão dos resultados, faz-se necessário o conhecimento desses conceitos.

2.1 Teorias Clássicas

Este subcapítulo apresenta as principais abordagens teóricas da economia internacional, desde a teoria do comércio de David Hume do século XVIII, passando por Adam Smith e David Ricardo do século XIX, as quais ainda continuam sendo de grande relevância para compreender discussões da economia mundial do século XXI, até as novas teorias do comércio internacional (KRUGMAN; OBSTFELD; MALITZ, 2015).

2.1.1 Mercantilismo

A teoria mercantilista se refere a um conjunto de pensamentos econômicos que surgiram na Europa entre 1500 a 1750, e um conjunto de atitudes voltadas a atividade econômica doméstica, assim como o papel do comércio internacional que buscava dominar o pensamento político e econômico deste período (APPLEYARD; FIELD; COBB, 2010).

Segundo Appleyard, Field e Cobb (2010), a visão de riqueza nacional era refletida pela concentração de metais preciosos, onde assim como um exército forte, uma marinha naval e mercantes fortes aumentavam o poder dos Estados-nações. Desta forma, a balança comercial favorável era fundamental para os países, uma vez que os pagamentos pelos produtos da época eram feitos com ouro e prata.

De acordo com Carvalho e Leite (2017), o Estado deveria tomar as medidas necessárias para manter o bem-estar da população, estimular o comércio intra-indústria, que era considerado mais importante que a agricultura e favorecer a exportação, mesmo que para se atingir este último objetivo, o governo tivesse que dificultar ao máximo, ou até proibir terminantemente as importações.

No mercantilismo, o governo tinha um papel de fundamental importância, segundo Appleyard, Field e Cobb (2010), pois era ele que controlava o uso e troca de metais preciosos, ao que usualmente se refere como metalismo. Os países mercantilistas proibiam a exportação do ouro, prata e outros metais preciosos individualmente, e apenas em caso de necessidade deixavam a espécie sair do país. Sujeitos carregando metais preciosos contrabandeados, geralmente eram condenados à morte. O governo deu também a companhias específicas direitos exclusivos de comércio a certas rotas ou áreas. Monopólios de troca sustentaram a geração de lucros maiores pelo exercício do poder de mercado, tanto de monopólio quanto de monopsonio. Ainda de acordo com Appleyard, Field e Cobb (2010), os lucros contribuíram direta e indiretamente para uma balança comercial positiva e para a riqueza dos soberanos que dividiam os lucros da atividade.

Para os mercantilistas, políticas que mantivessem os salários baixos eram de fundamental importância, pois como o trabalho era um fator crítico, o salário baixo representava o custo de produção reduzido, e dessa forma os produtos dos países se mantinham competitivos nos mercados mundiais (APPLEYARD; FIELD; COBB, 2010).

O pensamento mercantilista foi criticado pela primeira vez em 1752 por David Hume em seus discursos políticos, com o desenvolvimento do mecanismo de fluxo-preço-espécie. Ele argumentou que o acúmulo de espécie via superávit comercial levaria a um aumento da oferta de dinheiro, e isso impactaria diretamente no aumento dos preços e remunerações. Segundo Appleyard, Field e Cobb (2010), em um sistema monetário de padrão ouro, todas moedas são fixadas em ouro e, devido a isso, podem ser livremente convertidas no metal, que pode ser comprado e vendido à vontade, e os governos não compensam o impacto do fluxo de ouro por meio de outras atividades para interferir na oferta de dinheiro. Isto estabelece uma relação entre movimentação de espécie e mudança de oferta de dinheiro de uma nação.

Portanto, a teoria mercantilista é marcada pelo foco na riqueza alcançada através do acúmulo de metais preciosos e busca pelo superávit comercial. Nesse sentido, o poder só podia ser exercido com o apoio de exércitos bem armados, e a manutenção da riqueza de uma nação, assim como sua ampliação, através de um ambiente em que leis e direitos, sobretudo de propriedade, fossem respeitados.

Para Carvalho e Leite (2017), se todos os governantes estimulassem a exportação e dificultassem a importação, as economias se fechariam ao ponto que não importariam nada além do essencial. A consequência dessa política, seria que em algum momento as exportações ficariam praticamente reduzidas a zero, pois para um país aumentar as exportações, outros devem aumentar as importações. Se todos os países se fecharem, não há comércio. Sendo assim, as preposições mercantilistas não eram consistentes, deixando uma lacuna para a teoria das vantagens absolutas que será apresentada a seguir.

2.1.2 Vantagens Absolutas

Em 1776, Adam Smith publicou sua obra, *A Riqueza das Nações*: investigação sobre sua natureza e suas causas. Esta obra é tida como o primeiro trabalho a tratar de forma exclusiva e incluir uma visão sistêmica acerca do comércio internacional, além de uma crítica clara ao Mercantilismo. Smith atacava as ideias mercantilistas defendidas por chefes de estado e pela elite da época. Para Smith, a falha dos mercantilistas foi não perceber que uma troca deveria beneficiar ambas as partes envolvidas. Nesse sentido, o comércio poderia representar relações de ganha-ganha, diferente do que era defendido pelos mercantilistas, onde o comércio era uma relação de soma zero (CARVALHO; LEITE, 2017).

De acordo com Carvalho e Leite (2017), a grande crítica de Adam Smith contra os mercantilistas se baseou no fato de que a riqueza de uma nação é mais adequadamente medida em termos de produção de sua população e não pelo acúmulo de metais preciosos e de poder. Além disso, o livre comércio seria uma ferramenta poderosa para promover o aumento da produção por meio da especialização, no qual as trocas poderiam aumentar o consumo e consequentemente, o bem-estar para países que participam do comércio internacional.

Segundo Appleyard, Field e Cobb (2010), na obra de Adam Smith percebe-se que a riqueza de uma nação estava na sua capacidade produtiva e não na manutenção de metais preciosos. Em virtude disso, a atenção passou a ser para alcançar um aumento de produtividade. Smith acreditava que o aumento da capacidade produtiva era bem mais sustentado em um ambiente de pessoas livres para buscar seus próprios interesses, portanto, o interesse próprio levaria os indivíduos a se especializarem e a trocá-los de acordo com suas habilidades especiais.

Na teoria de Adam Smith, os países deveriam se especializar nos produtos que tivessem uma vantagem para exportá-las, e importar aqueles que seu parceiro comercial tivesse vantagem absoluta. Assim, cada país deveria exportar as mercadorias que produzia de forma mais eficiente, porque o trabalho empenhado por

unidade produzida era menor que a do seu parceiro comercial (APLEYARD; FIELD; COBB 2010).

Krugman, Obstfeld e Melitz (2015, p. 25) apresentam a síntese da definição de vantagens absolutas da seguinte forma: “quando um país pode produzir uma unidade de um bem com menos trabalho que outro país, pode-se dizer que o primeiro tem uma vantagem absoluta em produzir aquele bem”.

Desta forma, Smith tinha um argumento poderoso a favor do livre comércio, desde que tivesse uma vantagem absoluta. Porém, sua teoria não conseguia explicar e justificar todas as possibilidades do comércio, como por exemplo, o que aconteceria com um país caso não produzisse nenhuma mercadoria a custos menores que seus possíveis parceiros comerciais (CARVALHO; LEITE, 2017). Na tentativa de explorar essa lacuna, David Ricardo estruturou a teoria das vantagens comparativas, que será brevemente abordada na sequência.

2.1.3 Vantagens Comparativas

Segundo Carvalho e Leite (2017), sabendo que muitos países pobres, sem tecnologias, nem recursos para produzir mercadorias com preços inferiores aos das grandes potências, situação esta, que não fora contemplada na teoria das vantagens absolutas, David Ricardo publicou em 1817 a obra: *Princípios de Economia Política e Tributação*. Sua obra, além de considerada a obra que instituiu a economia como ciência, apresentou a teoria das vantagens comparativas, que explicava o comércio entre países sem vantagem absoluta na produção de algum bem.

Para Appleyard, Fieldd e Cobb (2010), é atribuído a David Ricardo a origem do conceito de vantagem comparativa. Nesta teoria, David Ricardo produziu um modelo inteiro do sistema econômico, onde o crescimento baseia-se na acumulação de capital e lucros, e a lei de diminuição de retornos acaba levando a um estado estacionário, com lucros zero e a ricos proprietários de imóveis.

Segundo Krugman, Obstfeld e Melitz (2015, p. 22), “um país tem uma vantagem comparativa na produção de um bem se o custo de oportunidade de produzir esse

bem, em termos de outros bens, for menor nesse país do que é em outros países”. Com isso, os autores afirmam ter uma visão essencial sobre vantagem comparativa e o comércio internacional: “o comércio entre os dois países pode beneficiar ambos, se cada um exportar mercadorias nas quais tem uma vantagem comparativa” (KRUGMAN; OBSTFELD; MELITZ, 2015, p. 22).

A teoria das vantagens comparativas vai além de uma vantagem relativa, pois envolve uma noção de custo de oportunidade, porém, de acordo com Krugman, Obstfeld e Melitz (2015), existem algumas suposições fundamentais para o melhor entendimento da aplicação das vantagens comparativas como: cada país tem uma disponibilidade de recursos fixos e todas as unidades de cada recurso particular são idênticas, os fatores de produção são completamente móveis entre usos alternativos dentro de um país (preço dos fatores também), os fatores de produção são completamente imóveis externamente, se baseia na Teoria do valor-trabalho (valor de cada mercadoria é calculado com base no trabalho relativo), os custos unitários de produção são constantes, se estima que haja pleno emprego nos países analisados, que a concorrência seja perfeita, que o governo não imponha obstáculos para a produção, que os custos de transporte interno e externo sejam zero e que a análise se restringe a um mundo de dois países e duas mercadorias (KRUGMAN, OBSTFELD E MELITZ, 2015).

2.2 Teoria neoclássica

Neste subcapítulo será apresentada a teoria neoclássica de comércio internacional. Segundo Sarquis (2011), a teoria neoclássica busca mostrar que o comércio internacional resulta de dotação de fatores distintos entre os países. Concebidos para sistemas de duas economias, dois bens e dois fatores, se diferem das teorias clássicas na formulação de vantagens comparativas, e resultam das diferenças ou de abundâncias relativas de fatores.

2.2.1 Modelo de Heckscher e Ohlin

Diferentemente do modelo Ricardiano, onde a vantagem comparativa poderia surgir apenas através da diferença internacional de produtividade da mão de obra, o modelo de Heckscher–Ohlin analisa outros fatores de produção como terra, capital e recursos minerais. Desta forma, para explicar o papel das diferenças de recursos no comércio, o modelo de Heckscher-Ohlin considera a interação entre as proporções em que diferentes fatores de produção estão disponíveis em diferentes países e as proporções em que eles são utilizados para produzir mercadorias diferentes. (KRUGMAN; OBSTFELD; MELITZ, 2015).

De acordo com Appleyard, Field e Cobb (2010), as suposições sobre a produção levam a conclusão que a fronteira de possibilidades de produção diferirá entre dois países em virtude da diferença de dotação de fatores. Para Krugman, Obstfeld e Melitz (2015), este modelo mostra que a vantagem comparativa é influenciada pela interação dos recursos das nações (onde os recursos são caracterizados pela abundância relativa dos fatores de produção) e a tecnologia de produção (que influencia na intensidade relativa com que os diferentes fatores são empregados em mercadorias diferentes).

De acordo com Krugman, Obstfeld e Melitz (2015, p. 67),

Como a teoria enfatiza a interação entre as proporções em que diferentes fatores de produção estão disponíveis em diferentes países e as proporções em que eles são usados para produzir mercadorias diferentes, é também referida como a teoria das proporções dos fatores.

Para Appleyard, Field e Cobb (2010), entre os países com tecnologia idêntica, retornos constantes de escala e uma relação entre intensidade de fator e produtos finais, o país com abundância de capital, será capaz de produzir relativamente mais do bem capital-intensivo, enquanto o país abundante em trabalho estará apto a produzir relativamente mais do bem trabalho-intensivo.

Com este modelo de integração comercial em mente, suas principais conclusões podem ser enunciadas como: “um país exportará o produto que usa intensivamente seu fator de produção relativamente abundante, e importará o bem

que usa intensivamente seu fator de produção relativamente escasso” (APPLEYARD; FIELD; COBB, 2010, p. 133).

Portanto, para Grubel e Lloyd (1975), o modelo de Heckscher–Ohlin usa o termo indústria como uma aglomeração de empresas que produzem mercadorias homogêneas como ‘tecido’ ou ‘trigo’. Segundo os autores, tal conceito de indústria é adequado para explicar o comércio internacional, mas todos os estudos empíricos esbarram no problema de bens e serviços que possuem um grande número de características próprias, e por isso nunca são substitutos perfeitos um do outro. Devido a este importante detalhe, quando se quer analisar bens e serviços de forma analítica e estatística, Grubel e Lloyd (1975) recomendam juntar produção, comércio e consumo de bens e serviços em conjuntos.

2.3 Novas teorias do comércio Internacional

Além das teorias clássica e neoclássica, as abordagens de comércio internacional também passam por novas revisões, as quais enfatizam discussões que contrapõem alguns pressupostos como a concorrência perfeita, simetria de informações, livre mobilidade de fatores, entre outros. Segundo Sarquis (2011), as novas teorias do comércio internacional se caracterizam por contemplar as economias de escala, advindas de fatores tecnológicos e estruturas de mercados.

Para Krugman, Obstfeld e Melitz (2015, p. 113), existem dois motivos para países se especializarem e negociarem:

Primeiro eles diferem seus recursos ou sua tecnologia e especializam-se em coisas que fazem relativamente bem. Segundo, economias de escala (ou aumento de retorno fazem com que seja vantajoso para cada país especializar-se na produção de uma variedade limitada de mercadorias e serviços.

Sendo assim, os estudos teóricos que continuam explicando o aumento do comércio internacional, baseando-se na abordagem da economia de escalas e diferenciação de produto, segundo Sarquis (2011) foram inicialmente elaboradas entre 1975 e 1985, através Grubel e Lloyd (1975), Krugman (1979, 1980), Helpman (1981), entre outros. Nesta seção serão apresentadas as seguintes abordagens teóricas:

concorrência imperfeita; concorrência monopolística; e comércio intra-indústria. Este último, com centralidade na pesquisa aqui proposta.

2.3.1 Concorrência imperfeita

Segundo Krugman, Obstfeld e Melitz (2015), a teoria de concorrência imperfeita é composta por dois tipos de empresas, a tomadora de preços e a ditadora de preços. A tomadora de preços é composta normalmente por pequenas empresas, que vivem em um mercado perfeitamente competitivo, onde nem os compradores, nem os vendedores possuem uma grande fatia do mercado. Desta forma, essas empresas podem comprar ou vender tanto quanto gostariam sem interferir no preço atual do produto. Pode-se usar aqui o exemplo de um produtor de trigo, pois independentemente de quanto trigo ele vender, não influenciará o preço mundial do produto.

Já a empresa ditadora de preços, possui uma grande fatia do mercado, ou possui um produto muito especial (aos olhos do consumidor), se comparado com a do seu rival. Nesse exemplo, cabe falarmos da gigante Boeing que divide o mercado de aeronaves com seu rival, a Airbus. Estas empresas têm um papel fundamental na produção mundial de aeronaves, e qualquer alteração brusca na sua produção irá impactar de forma significativa o fornecimento de aviões no mundo. Sendo assim, a Boeing sabe que para vender mais, terá de baixar significativamente o preço de suas aeronaves (KRUGMAN; OBSTFELD; MELITZ, 2015).

Para Appleyard, Field e Cobb (2010), o mundo real possui muita informação imperfeita, como barreiras a entradas, seja ela natural ou planejada, que levam a concorrência imperfeita de diversas formas. Sendo assim, uma indústria que seja ditadora de preços no mercado nacional, pode passar a ser tomadora de preços no mercado internacional, caso resolva exportar para um país que possui barreiras de importações. Com isso Krugman, Obstfeld e Melitz (2015) afirmam que na concorrência imperfeita, as empresas sabem que tem o poder de influenciar o preço de seus produtos no mercado mundial, e que só podem vender mais baixando seu preço.

2.3.2 Concorrência monopolística

Krugman, Obstfeld e Melitz (2015) afirmam que no modelo de concorrência monopolística, o comércio intra-indústria aumenta o tamanho do mercado. Países que possuem economias de escala, tem tanto sua variedade de produtos, quanto a escala de sua produção limitadas por suas fronteiras e pelo tamanho de seu mercado. Países que negociam entre si, tornam-se parte de um mercado mundial integrado, que é mais amplo que qualquer mercado nacional individual, e com isso diminuem suas limitações.

De acordo com Krugman, Obstfeld e Melitz (2015, p. 135), “o número de empresas em uma indústria monopolística competitiva e os preços que ela cobra são afetados pelo tamanho do mercado”. Dessa maneira, consumidores de um mercado maior terão preços menores e uma variedade maior de produtos do que os de mercados menores.

Para Helpman (2011), uma empresa que investe no desenvolvimento de um novo produto tem muitos custos fixos, e precisam ter vendas para cobrir os custos desse investimento. Uma empresa que investiu no desenvolvimento de um novo produto, precisa exercer o poder de mercado, pois caso outra empresa resolva produzir um produto semelhante e vender como seu substituto perfeito, isso diminuiria drasticamente o incentivo ao desenvolvimento de novos produtos. O poder de mercado se dá naturalmente se o seu substituto não for bom. A entrada de novos fabricantes exerce uma pressão competitiva nas empresas do setor. Isso é o que define a concorrência monopolística.

Em grandes mercados, na maioria das vezes haverá mais empresas e mais vendas por empresa. Com isso, os consumidores deste mercado terão menores preços e uma variedade maior de produtos se comparados a mercados menores (KRUGMAN; OBSTFELD; MELITZ, 2015).

2.3.3 Comércio intra-indústria

Esse termo descreve adequadamente o comércio internacional de produtos que são de um mesmo setor industrial, mas são mercadorias com funções distintas, e que até o momento eram considerados com a mesma classificação estatística em esquemas de medição de níveis de comércio internacional. Entre os principais estudos no âmbito do comércio intra-indústria, destaca-se a abordagem de Grubel e Lloyd (1975). Os autores definem o comércio intra-indústria como a simultânea exportação e importação de produtos pertencentes a mesma indústria, representando assim a troca de bens e serviços dentro, ao invés de entre indústrias.

Para Grubel e Lloyd (1975), a ideia do comércio intra-indústria não é nova, e pode ser encarado como uma continuação de uma preocupação antiga com o padrão do comércio de mercadorias. Segundo os autores, o que há de novo é a realização da extensão desse comércio, suas causas e conscientização das implicações políticas.

Conforme Appleyard, Field e Cobb (2010), a teoria do comércio tradicional trata somente do comércio interindústria, onde o comércio de um país é analisado através de exportações e importações de diferentes categorias de um produto, porém o comércio intra-indústria claramente constitui um importante segmento do comércio internacional. Angelis e Porta (2014), classificam o comércio intra-indústria como um intercâmbio dentro do mesmo ramo industrial, e uma ferramenta útil para avaliação dos processos de integração regional, por captar o grau de associação existente entre as estruturas existentes dos diversos países.

Grubel e Lloyd (1975) complementam que, a principal linha teórica utilizada nos últimos quarenta anos, tem sido servido para explicar padrões comerciais, ganhos com o comércio, custos de proteção entre outros, baseando-se nas premissas de que a produção de cada mercadoria está sujeita a retornos constantes de escala e que mercado de mercadorias e fatores são perfeitamente competitivos. Tais pressupostos baseiam-se em importantes informações teóricas e evidências empíricas. Porém, os autores descobriram que poucos destes estudos evidenciaram a existência de amplas economias de escala obtidas por diferentes tamanhos de plantas industriais. Esta

evidência se apoia no fato de que a produção de mercadorias que entram no comércio internacional não tenha uma especialização, assim esses produtos têm um suplemento da indústria local ao invés de substituir o produto doméstico. A existência de retornos constantes, mesmo que em quantidades inferiores explica esse fenômeno, quando no mercado interno e externos os produtos são substitutos perfeitos.

A medida de comércio intra-indústria depende de um sistema de caracterização de mercadorias de diferentes indústrias. Dependendo da classificação industrial, o comércio intra-indústria corresponde a um quarto de quase metade de todo comércio mundial. O comércio intra-indústria tem um papel ainda mais importante no comércio de mercadorias de nações desenvolvidas industrialmente, que corresponde a maior parte do comércio mundial (KRUGMAN; OBSTFELD; MELITZ, 2015).

Segundo Appleyard, Field e Cobb (2010), o comércio intra-indústria normalmente é mais elevado para bens manufaturados mais sofisticados, como produtos químicos, maquinaria, equipamentos de transporte e eletrônica. Appleyard, Field e Cobb (2010, p.192) completam que “a vantagem comparativa com base em dotação de fatores é de quase nenhuma utilidade na previsão do comércio interindustrial”. Na verdade, esse tipo de comércio será relativamente maior, quanto mais semelhante for o nível de capital e de trabalho dos países examinados.

Contudo, Grubel e Lloyd (1975) alertam para aspectos relacionados às políticas comerciais protecionistas que poderiam dificultar o comércio intra-indústria. Para os autores, existem diferentes níveis de proteção para produtores de diferentes grupos de mercadorias de indústria manufatureira na maioria dos países. A maior parte dos estudos até então se limitam a fazer estimativas de taxas de proteção para indústrias manufatureiras altamente agregadas. Neste sentido, um estudo feito na Austrália observou que apenas algumas atividades exigem algumas baixas taxas para competir com importações e que as taxas impostas entre indústrias são maiores que taxas entre próprios setores. Essa disparidade nas taxas impostas para proteção interindustriais, também é observada no comércio intra-indústria e muitas vezes é negligenciado pelo fato de que indústrias manufatureiras normalmente tem vantagem comparativa em alguns produtos e desvantagens em outros. Ainda segundo os autores esta

disparidade nas taxações de proteção tem algumas implicações óbvias quando consideramos potenciais comércios interindustriais.

Para Grubel e Lloyd (1975), os relativos altos níveis de proteção de alguns produtos manufaturados reduzem as exportações e importações, quando competem diretamente pelos mesmos recursos escassos e geralmente qualificados de trabalho. Dessa forma, uma redução nos níveis de proteção levará a um aumento de exportações e importações dessa indústria e conseqüentemente, levam a um bem-estar do consumidor. Ainda segundo os autores, uma baixa nos altos níveis de proteção incentivará os produtores a produzir uma gama menor de produtos, mas o produzirá em maior escala o que, portanto, reduz os custos unitários de produção.

Segundo Grubel e Lloyd (1975), esses movimentos do comércio intra-indústria, tem a vantagem de reduzir os custos transitórios do desemprego e excesso de capacidade, mediante alterações na proteção, porém não necessariamente os eliminam completamente. Para os autores, o aumento do comércio intra-indústria pode significar em um extremo, o aumento produção e exportação de uma única mercadoria assim como, a importação de outra mercadoria única e por outro lado, pode significar a produção e exportação e importação de várias mercadorias. Em ambos os casos, há um aumento no intercâmbio de mercadorias internacional e uma especialização em produção.

Dessa maneira, Grubel e Lloyd (1975) alertam que os ajustes necessários para se adaptar ao comércio internacional, também dependem da participação dessas mercadorias comercializadas na produção total das empresas na região afetada. E que o movimento destes recursos dentro de um mesmo setor, onde as habilidades e requisitos são semelhantes ao utilizado anteriormente, reduzirá o tempo e os custos do ajuste.

De acordo com Grubel e Lloyd (1975), pode-se perceber um aumento no comércio intra-indústria após a liberação de comércio para produtos com maior nível de especialização. Segundo os autores, um aumento no nível de comércio intra-indústria representa apenas um crescimento no volume total de importações e exportações de um setor industrial, apesar de um aumento na porcentagem no

comércio intra-indústria pode significar uma maior especialização em produção, embora a natureza dessa especialização possa variar significativamente.

Com base nesses conceitos, é possível identificar que o comércio intra-indústria está presente nas abordagens teóricas, e que seu avanço tem trazido melhorias para os países envolvidos, gerando cada vez maior integração industrial e ganhos nas economias de escalas. Em síntese, o comércio intra-indústria ocorre quando um país é tanto importador como exportador de artigos de uma mesma classificação de produtos. Essa configuração representa uma característica cada vez mais importante no comércio internacional. Grubel e Lloyd (1975), pioneiros nessa abordagem, citam a importância deste comércio enfatizando os ganhos de eficiência, a redução dos custos unitários e o aumento dos lucros da complementação industrial entre os países envolvidos. Por fim, alertam que existem diferentes níveis de proteção para produtores através de barreiras ao comércio, sejam elas tarifárias ou não tarifárias, e estas disparidades na imposição de proteções, podem trazer grandes complicações para o andamento do comércio entre os países.

A seguir apresenta-se o perfil das relações comerciais entre Mercosul e UE, assim como a representatividade dos blocos nas importações e exportações realizadas de 2000 a 2018.

3. AS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE O MERCOSUL E A UNIÃO EUROPEIA

Segundo Pennaforte, Riberito e Bones (2018), na onda do regionalismo aberto dos anos 1990, a UE percebeu a importância de se aproximar dos países da América Latina, diante da nova realidade que começava a existir no Cone Sul a partir do fim da Guerra Fria e a intensificação da globalização neoliberal liderada pelos EUA, que fez com que a UE promovesse diversas integrações comerciais com blocos e países nos últimos anos. Pouco após ser firmado o Tratado de Assunção¹ (1991), a UE demonstrou interesse na aproximação político-econômica com o Mercosul e consolidou o Acordo Quadro de Cooperação entre a UE e o Mercosul. Este acordo entrou em vigor em 1999 e resultou no início da negociação de um acordo de um Tratado de Livre Comércio entre os blocos.

Ainda segundo Pennaforte, Ribeiro e Bones (2018), mesmo diante desse acordo, os blocos apresentam expectativas diferentes nos resultados do acordo. No Mercosul, o Brasil esperava maior consolidação de sua imagem na comunidade internacional, enquanto na UE a intenção era um processo gradual de liberação econômica e inserção em mercados em que pouco atuavam, porém, as propostas iniciais não atenderam a expectativa de ambos os blocos. A falta de coesão interna no Mercosul dificultou a convergência para uma proposta comum e levou a uma suspensão nas negociações em 2007. Em 2010, como estratégia dos países desenvolvidos de superar a crise por meio de novos mercados, os blocos voltaram a

¹ O Tratado de Assunção foi um tratado assinado em 26 de março de 1991, entre a Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, com o intuito de criar um mercado comum entre os países acordados formando então, o que popularmente foi chamado de Mercosul (CARVALHO; LEITE, 2017).

convergir seus interesses para a conclusão do acordo comercial. Com a eleição de Mauricio Macri, para presidente da Argentina em 2015, e o Impeachment da presidente brasileira Dilma Rousseff em 2016, que pôs fim a era petista e uma grave crise econômica potencializada pela crise política, iniciou-se uma nova agenda econômica na região voltada a pauta, mesmo assim, somente em 2019 os blocos chegaram a um acordo definitivo para a conclusão do acordo comercial.

Desta forma, estamos diante de dois blocos de tamanhos e poderes distintos, de um lado o Mercosul e seus países membros se recuperando de crises econômicas e institucionais, de outro, o poderoso bloco europeu dividido internamente, onde parte dos países defendem o acordo por ampliação dos mercados industriais e de serviço, e outra parte contra, por uma possível liberalização dos setores agrícolas (MOREIRA; BRITES, 2018).

3.1 Perfil das relações comerciais entre o Mercosul e a União Europeia

O Mercado Comum do Sul (Mercosul) é a mais abrangente iniciativa de integração regional da América Latina, que surgiu no final da década de 1980 no contexto de redemocratização dos países da região. Os membros fundadores do MERCOSUL são Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, signatários do Tratado de Assunção de 1991 (MERCOSUL, 2019).

A Venezuela aderiu ao bloco em 2012, mas está suspensa, desde dezembro de 2016, por descumprimento de seu protocolo de Adesão e, desde agosto de 2017, por violação da Cláusula Democrática do Bloco. Os demais países² sul-americanos estão vinculados ao MERCOSUL como estados associados. A Bolívia tem o status de Estado Associado em processo de adesão (MERCOSUL, 2019).

O Tratado de Assunção, instrumento fundacional do Mercosul, estabeleceu um modelo de integração, com objetivos centrais de mercado comum, com livre circulação interna de bens serviços e fatores produtivos, o estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC) no comércio com terceiros países e uma política comercial

² Os Estados Associados do Mercosul são Chile, Colômbia, Equador, Peru, Guiana e Suriname.

comum (MERCOSUL, 2019). Contudo, o atual estágio de integração entre os países do bloco se caracteriza como uma união aduaneira³.

Por outro lado, a UE foi criada no rescaldo da Segunda Guerra Mundial, onde os primeiros passos visavam incentivar a cooperação econômica, partindo do pressuposto, que países que tivessem relações comerciais entre si se tornariam economicamente dependentes uns dos outros reduzindo assim o risco de novos conflitos. Em março de 1957, o Tratado de Roma institui a Comunidade Econômica Europeia (CEE), chamado de Mercado Comum, que entrou em vigor em 1 de janeiro de 1958, e somente em 1993 passou a se chamar União Europeia (UE). Os países fundadores são Alemanha, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos⁴. Desde então, 22 países aderiram a este grande bloco, formando um enorme mercado único (UNIÃO EUROPEIA, 2020).

Em 1 de Janeiro de 1973, Dinamarca, Irlanda e Reino Unido aderem à UE, elevando assim o número de Estados-Membros para nove. Em 1981, a Grécia torna-se o décimo Estado-Membro da UE, e foi seguida cinco anos mais tarde, por Espanha e Portugal. Em 1993, é concluído o Mercado Único com quatro liberdades: livre circulação de mercadorias, de serviços, de pessoas e de capitais. Em 1995, a UE acolhe três novos Estados-Membros: Áustria, Finlândia e a Suécia. Em 2004, mais dez países se tornam membros da UE (Chipre, Eslovênia, Eslováquia, Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Malta, Polônia e a República Checa), seguidos pela Bulgária e a Romênia em 2007, e em 2013 a Croácia se torna o 28º Estado-Membro da UE. No dia 31 de janeiro de 2020, o Reino Unido saiu da UE, deixando o bloco novamente com 27 Estados-Membros (UNIÃO EUROPEIA, 2020).

Além disso, em 1 de janeiro de 1999, o Euro é lançado como moeda escritural nos mercados financeiros e usado para fazer pagamentos eletrônicos, tornando-se a moeda oficial em 11 países: Portugal, Alemanha, Áustria, Bélgica, Espanha, Finlândia, França, Irlanda, Itália, Luxemburgo e Países Baixos. A Grécia adota o Euro em 2001,

³ Na união aduaneira o comércio de mercadorias entre os países-membros se dá com tarifa zero, além disso, em nível internacional os países-membros se coordenam entre si para estabelecer tarifas comuns em relação a terceiros países. Ou seja, é estabelecida uma tarifa externa comum (TEC) (SERAPIÃO JR; MAGNOLI, 2006).

⁴ Os Países Baixos são um pequeno país, também conhecidos como Holanda, nome da principal parte do país. Na verdade, nos Países Baixos existem duas províncias com esse nome: Holanda do Norte e Holanda do Sul; juntas, elas formam a região conhecida como Holanda.

a Eslovênia em 2007, Chipre e Malta em 2008, Eslováquia em 2009, Estônia em 2011, Letônia em 2014 e em 2015, a Lituânia. Atualmente, mais de 340 milhões de cidadãos europeus de 19 países utilizam o euro como moeda e usufruem das suas vantagens (UNIÃO EUROPEIA, 2020).

Quanto à relação comercial pode-se afirmar que é muito importante para ambos os blocos. A tabela 1 mostra a evolução das importações realizadas pelo Mercosul⁵ com origem da UE⁶ e do mundo. A relação com a UE registrou um crescimento acumulado de 127,3% ao longo das últimas duas décadas, chegando em 2018 com US\$ 48,6 bilhões contra US\$ 21,4 bilhões em 2000. A taxa de crescimento médio anual das importações do Mercosul provenientes da UE foi de 4,7% para o período de 2000 a 2018, enquanto nesse mesmo período as importações totais do Mercosul do mundo tiveram um aumento médio anual de 6,5%. Porém, verifica-se que a variação no período de 2010-2018, apresenta uma retração de média anual de 0,5% para a UE e um crescimento médio anual de 0,6% para o mundo, o que mostra um declínio na integração dos blocos.

Tabela 1 - Participação da UE x participação mundial nas importações do Mercosul entre 2000-2018 - Valores em bilhões de US\$

Tabela	2000	2005	2010	2015	2018	Taxa de crescimento médio anual 2000-2018	Taxa de crescimento médio anual 2010-2018	Taxa de crescimento acumulado 2000-2018
UE	21,4	24,4	50,6	49,5	48,6	4,7%	-0,5%	127,3%
Mundo	86,9	109,4	257,2	251,4	268,9	6,5%	0,6%	209,6%

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020)

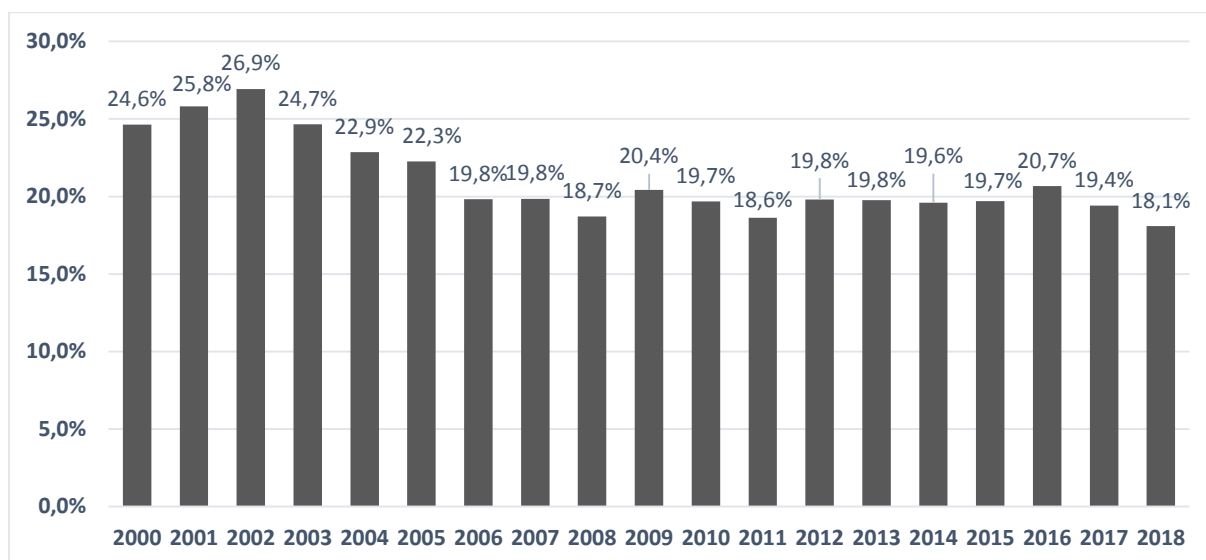
No gráfico 1 pode-se identificar o nível de participação da UE nas importações do Mercosul. Nele observa-se que o auge da participação foi em 2002, quando as importações oriundas do bloco representaram 26,9% das importações totais realizadas pelo Mercosul. De 2002 a 2008 esses números foram caindo até atingir

⁵ Países membros do Mercosul: Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e Venezuela, este último está suspenso desde dezembro de 2016. Bolívia, Chile, Colômbia, Equador Guiana e Suriname são estados associados. Os gráficos e tabelas consideram somente informações da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

⁶ Países membros da EU: Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Croácia, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Polônia, Portugal, República Tcheca, Romênia, Suécia. A Inglaterra deixou a UE em 31 de janeiro de 2020, porém o país foi mantido em todas as análises, que compreendem o período 2000-2018.

18,7% em 2008. Após esse período as taxas de participação da UE foram alterando entre 20 a 18%, alcançando 18,1% em 2018.

Gráfico 1 - Participação da UE nas importações do Mercosul entre 2000-2018.



Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020)

Da mesma maneira, pode-se avaliar na tabela 2 que as evoluções das exportações realizadas pelo Mercosul para a UE apresentaram uma taxa de crescimento acumulada de 156% no período de 2000 a 2018, saindo de US\$ 20,7 bilhões em 2000, para US\$ 53,0 bilhões em 2018. Neste período, a taxa de crescimento médio anual foi de 5,4%, porém, ao avaliar somente o período de 2010 a 2018, a variação média anual foi negativa em 0,8%.

Por outro lado, no mesmo período, as exportações do Mercosul para o mundo atingiram um crescimento acumulado de 269%, saindo de US\$ 86 bilhões em 2000, para US\$ 318 bilhões em 2018. Esses números revelam que o Mercosul tem aumentado muito mais as exportações para o resto do mundo do que para a UE, e tais números ficam ainda mais expressivos no período de 2010 a 2018, quando as exportações para o resto do mundo têm uma elevação média anual de 1,5% contra uma retração média anual de 0,8% para a UE.

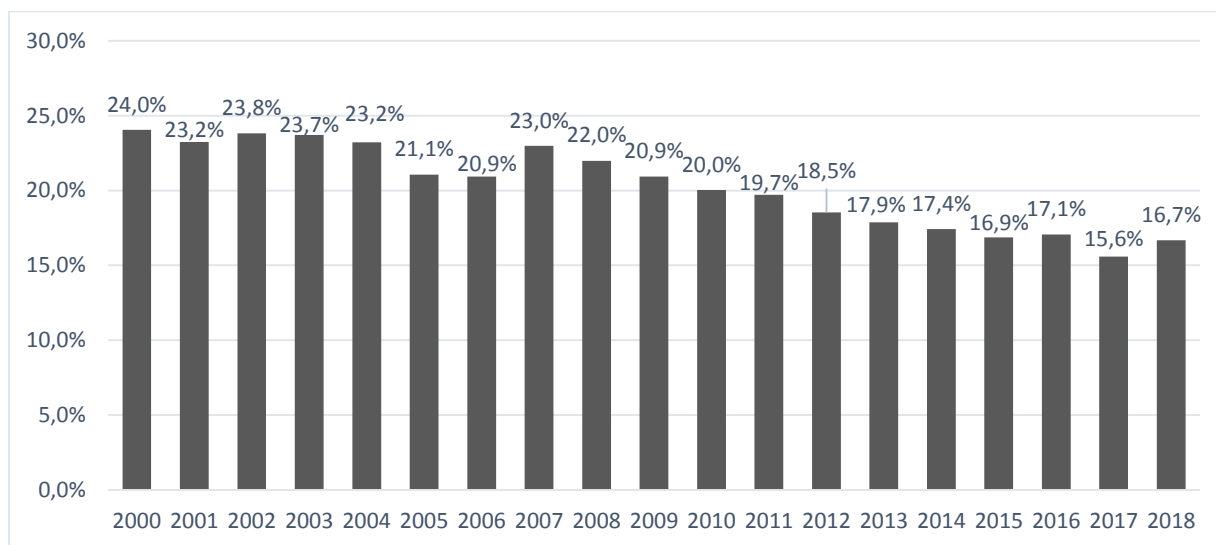
Tabela 2 - Participação nas exportações do Mercosul: mundo x UE entre 2000-2018
- Valores em bilhões de US\$

Tabela	2000	2005	2010	2015	2018	Taxa de crescimento médio anual 2000-2018	Taxa de crescimento médio anual 2010-2018	Taxa de crescimento acumulado 2000-2018
UE	20,7	34,8	56,8	44,5	53,0	5,4%	-0,8%	156,6%
Mundo	86,0	165,2	283,3	263,9	318,0	7,5%	1,5%	269,9%

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020)

O gráfico 2 mostra a retração da participação UE nas exportações do Mercosul no período de 2000 a 2018. Neste período, a participação da UE cai de 24% em 2000, para 15,6% de participação em 2017, com uma leve recuperação em 2018 atingindo 16,7%. Como já apresentado na tabela 2, as exportações do Mercosul para o mundo registram crescimento mais acelerado que as exportações do bloco para a UE, com isso, a representatividade do bloco europeu na pauta exportadora do Mercosul tem sido marcada por uma tendência de redução de participação.

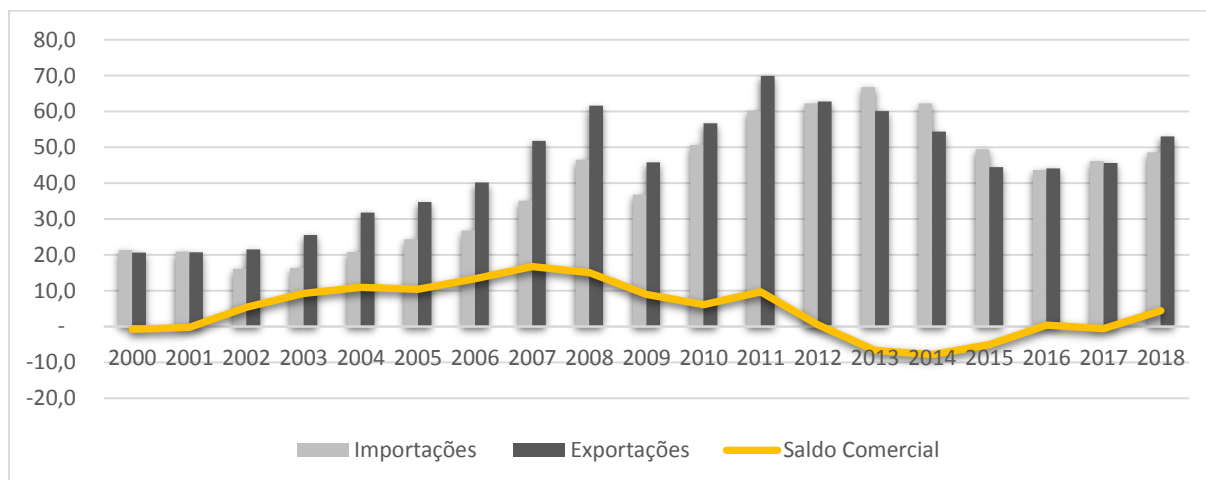
Gráfico 2 - Participação da UE nas Exportações do Mercosul entre 2000-2018.



Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020)

Como pode-se ver no gráfico 3, que representa a balança comercial do Mercosul com a UE entre 2000-2018, em 13 dos 19 anos analisados a balança fechou com um superávit, tendo seu melhor resultado em 2007 onde atingiu US\$ 16,8 bilhões de superávit comercial. Por outro lado, em 2014 a balança teve pior resultado, atingindo um déficit de US\$ 7,8 bilhões, que ocorreu principalmente pela desvalorização dos *commodities* como o minério de ferro, a crise econômica na Argentina e altos gastos com importação de combustível.

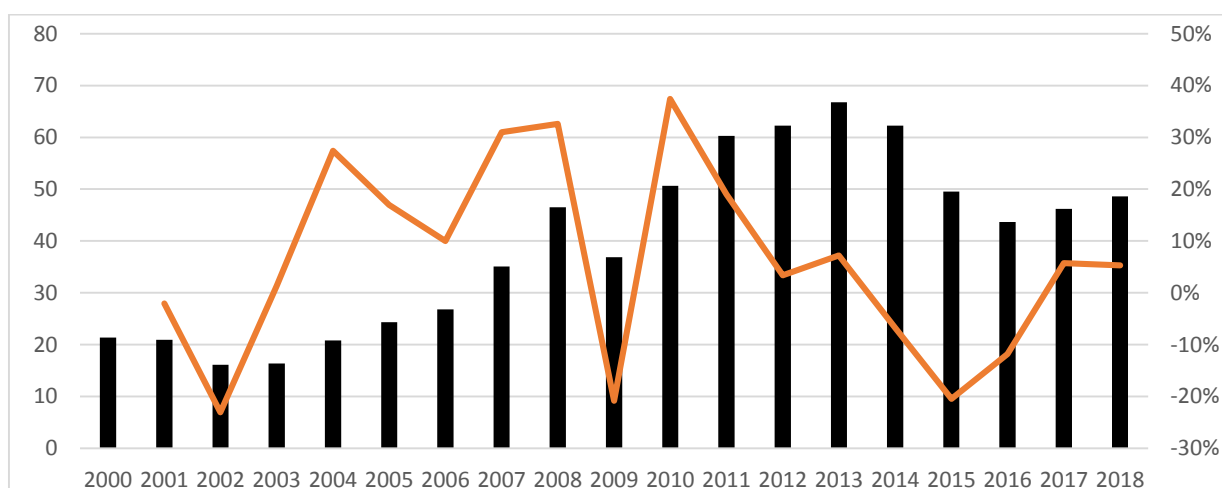
Gráfico 3 - Saldo da balança comercial da União Europeia x Mercosul entre 2000-2018 (em bilhões de US\$)



Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020)

Os gráficos 4 e 5 mostram oscilações desempenho das importações e exportações do Mercosul para a UE ano a ano, respectivamente, assim como os valores em bilhões de dólares negociados com o bloco por ano. Pode-se observar em ambos os gráficos, que a maior queda do período analisado foi em 2009, ano seguinte a crise no mercado hipotecário americano, que se espalhou rapidamente para os demais mercados financeiros e atingiu a economia mundial como um todo.

Gráfico 4 - Evolução das importações do Mercosul oriundas da UE

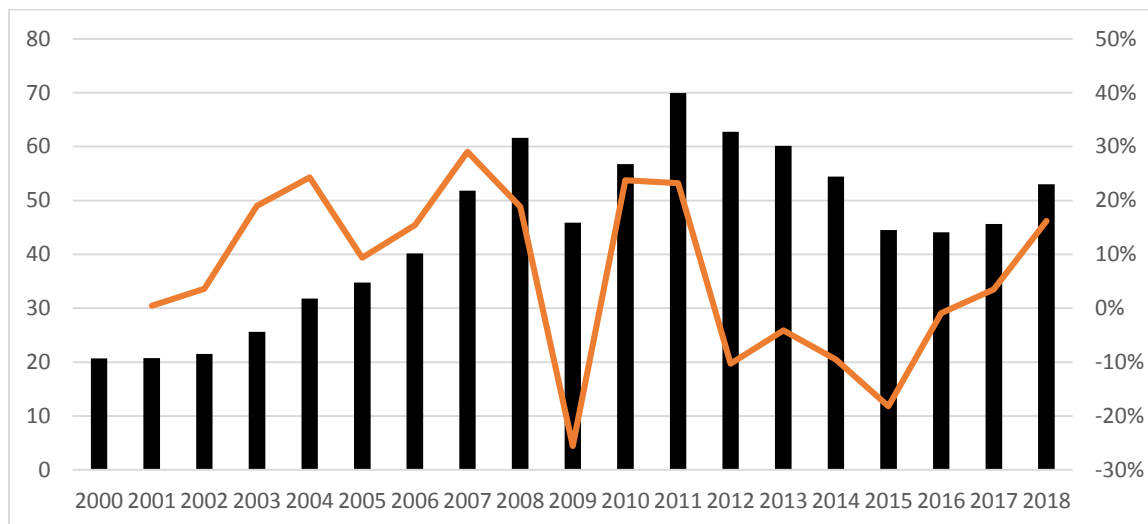


Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020)

Ainda nos gráficos 4 e 5, pode-se observar uma forte reação no comércio entre Mercosul e UE no ano de 2010, porém este otimismo não se confirmou para os anos seguintes que registraram consecutivas quedas nos valores comercializados, e

somente em 2016 os blocos voltam a apresentar um crescimento nas exportações e importações.

Gráfico 5 - Evolução das exportações do Mercosul para a UE



Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020)

Os gráficos 4 e 5 nos trazem um panorama das negociações entre os blocos nos últimos anos e como as crises têm influenciado nos valores negociados. Fica evidenciado nestes gráficos a maior queda na comercialização entre os blocos no ano de 2009, tanto nas importações como nas exportações, que são decorrência da crise financeira internacional de 2008, que afetou diversos países da UE, assim como do Mercosul. Portanto, na seção a seguir serão apresentados os níveis de participação dos países do Mercosul nas exportações para a UE, para uma melhor compreensão da representatividade de cada país no bloco.

3.2 Análise da participação dos países do Mercosul na exportação para a UE.

Para melhor entender a representatividade de cada país integrante do Mercosul, a tabela 3 apresenta a origem das mercadorias exportadas pelo Mercosul para a UE, mostrando a porcentagem de participação de cada país no período compreendido entre os anos de 2000 e 2018, reportados em dois e dois anos.

Tabela 3– Porcentagem de participação de exportação de cada país do Mercosul para UE entre 2000 a 2018.

	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
BRASIL	74,65%	72,82%	77,92%	77,69%	75,72%	76,40%	78,29%	77,69%	75,68%	79,50%
ARGENTINA	22,96%	24,70%	19,92%	20,31%	21,45%	19,76%	18,45%	17,83%	19,49%	17,37%
PARAGUAI	0,57%	0,39%	0,30%	0,30%	0,96%	2,08%	1,69%	2,63%	2,77%	1,56%
URUGUAI	1,81%	2,09%	1,86%	1,69%	1,87%	1,75%	1,57%	1,86%	2,06%	1,57%

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020)

O Brasil possui características econômicas, populacionais e geográficas que o torna o principal país do Mercosul. Tamanha grandeza fica evidenciada na participação do Brasil nas exportações do Mercosul para a UE, como foi apresentado na Tabela 3, onde mostra que em nenhum momento da história do Mercosul, o país exportou menos que 70% do total comercializado, chegando em 2018 aos 79,5% do valor exportado. Bem abaixo da porcentagem comercializada pelo Brasil vem a Argentina como o segundo maior país do bloco, que partiu dos 22,96% comercializados nos anos 2000 e chegou em 2018 com uma representatividade de 17,37% do total exportado para a UE. O Paraguai e Uruguai juntos, em nenhum momento do período analisado atingiram 5% do total exportado pelo bloco, tendo seu auge no ano de 2016, quando juntos exportaram 4,83% das exportações do Mercosul.

Assim, observa-se que Brasil e Argentina, além de fundadores, são responsáveis pelo fortalecimento e sobrevivência do Mercosul, visto que são expoentes econômicos, populacionais e territoriais do bloco e detêm maior experiência nos debates econômicos mundiais.

Na seção a seguir, serão apresentados estudos empíricos que auxiliam no entendimento da evolução do comércio, assim como expectativas para o comércio entre os blocos nos próximos anos.

3.3 O comércio intra-indústria entre Mercosul e a União Europeia: Estudos empíricos

O comércio internacional entre os blocos do Mercosul e da UE é tema recorrente na literatura acadêmica. Uma simples pesquisa⁷ no repositório Google Acadêmico retorna um vasto número de artigos, entretanto, ao restringir a pesquisa, com foco no comércio intra-indústria⁸ e com recorte temporal considerando trabalhos a partir de 2016, são apresentados cerca de 358 resultados. Dentre esses, esta monografia destaca as pesquisas realizadas por Hubard et al. (2014), Cano, Quero e Gimenez (2016), Moreira e Brites (2016), Pennaforte, Ribeiro e Bones (2018), Baltensperger e Dadush (2019). A escolha se deu pela similaridade com o objetivo da discussão aqui proposta, por trazer contribuições à compreensão do comércio intra-indústria e/ou a relação comercial entre o Mercosul e a União Europeia.

Hubbard et al. (2014), estudaram o comércio agroalimentar entre o BRICSs⁹ e UE durante os anos 2000 – 2012, com o objetivo de analisar o padrão do comércio agroalimentar, em especial do Brasil com a UE. O fato do Brasil já ser responsável no ano 2000 por, 14% dos produtos agroalimentares importados pela UE, faz com que os autores sugiram, que o aumento nas importações destes produtos seja devido a crescente da economia brasileira e ao fato do número de membros do bloco Europeu quase ter dobrado. Além de um acordo de livre comércio entre UE e o Mercosul estar em andamento, onde o Brasil é um membro fundador deste bloco, que pode ter um reflexo positivo para o comércio entre os blocos. Para categorizar o comércio interindústria e intra-indústria, os autores usaram o método Fontagné e Freudenberg (1997).

Desta forma, Hubbard et al. (2014) concluem que apesar do comércio entre a UE e o Brasil ter dobrado em valores entre 2000 a 2012 (de 36 bilhões para 77 bilhões), a aplicação do método Fontagné e Freudenberg mostra que houve declínio na participação no comércio intra-indústria e um aumento no comércio interindústria.

⁷ Ao usar as palavras-chave *European Union; Mercosur; Trade*, sem recorte temporal, a pesquisa retorna mais de 50 mil resultados.

⁸ Palavras-chave consultadas: *European Union; Mercosur; Intra industry trade*.

⁹ BRICSs é um termo usado para designar o grupo de países de economias emergentes formado por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul.

No caso da UE e do Brasil, a crescente participação do comércio interindústria reflete um aumento na importância dos alimentos não agroalimentares, cuja participação mais que dobrou. No entanto, dentro do BRICSs, o Brasil era o maior de todos os exportadores de produtos agroalimentares para a UE, respondendo a 14% do valor total das importações da UE em 2012.

Cano, Quero e Gimenez (2016) buscaram identificar produtos (do Sistema Harmonizado, no nível do código de 6 dígitos) que são exportados pelo Paraguai que se beneficiariam pela implementação do acordo Mercosul e UE. A pesquisa foi feita nos anos de 2010 a 2012, usando a metodologia das vantagens comparativas e a de dotação de fatores de Heckscher–Ohlin.

Como resultado, os autores identificaram que em geral, a UE não é um mercado importante para as exportações do Paraguai, desta forma, uma grande oportunidade se dá para todo mercado paraguaio com a confirmação do acordo. Outra importante descoberta foi que para alguns produtos, a UE é o único destino, porém, mais estudos são necessários, pois as conclusões deste artigo foram baseadas apenas em medidas tarifárias.

Cano, Quero e Gimenez (2016) também citam que devido o Paraguai não ter acesso ao mar, isso encarece o custo de transporte, além disso, o fato de seu país ter o menor nível de desenvolvimento econômico do Mercosul, pode adiar ao seu país o acesso as vantagens que virão com o acordo, e para tal, o país deve negociar com seus parceiros do Mercosul assim como da UE para obter um Acordo de Tratamento Especial e Diferenciado, como previsto em Acordos da Rodada do Uruguai.

Moreira e Brites (2018) analisaram as negociações do acordo comercial entre o Mercosul e a UE, verificando o contexto atual das relações Mercosul – UE pós crise 2008, considerando tanto condicionantes sistêmicos, regionais, quanto os interesses dos grupos nacionais. Assim como, os principais fatores que estimulam e impedem o acordo, enfatizando o papel das elites econômicas. Os autores utilizaram a teoria heterodoxa da integração e da definição da integração inter-regional, para analisar o contexto dos blocos e classificar os diferentes estímulos de concretização do acordo.

Diante disso, Moreira e Brites (2018), concluem que as novas dinâmicas sistêmicas, quais sejam a financeirização e a intensificação da interdependência

mundial, levam a necessidade de mecanismos supranacionais que garantam uma maior estabilidade para expansão do capital. E que apesar das crises institucionais dos blocos, seja pela expulsão da Venezuela do Mercosul e do Brexit na UE, serem fatores que dificultam as negociações, tanto o interesse em expandir o capital quanto o interesse em defender o setor agrícola europeu, aparentam ser fundamentais para entender o acordo.

Pennaforte, Ribeiro e Bones (2018) analisaram o acordo de liberação comercial entre o Mercosul e a UE. Para tal análise, os autores fizeram uma revisão da formação histórica do Mercosul, a partir de uma contextualização e análise das primeiras tratativas no período de 1995–2010. Através da análise crítica do momento atual da negociação, os autores procuraram traçar um paralelo, similaridade e diferenças entre as duas fases, questionando a validade e objetividade do tratado, assim como a falta de informações referentes às tratativas a “portas fechadas” em curso para o grande público e as possíveis consequências reais para o bloco.

Desta forma, Pennaforte, Ribeiro e Bones (2018) concluem que ao contrário deste grande acordo econômico funcionar como um catalizador para uma participação do Mercosul no comércio internacional, teriam alguns detalhes não analisados de maneira correta, que fariam com que as vantagens do acordo tivessem uma grande lacuna entre as pretensões e a realidade. Um exemplo disso, seria a falta de simetria entre os blocos, que seriam um problema para o Mercosul, quando iniciasse o grande fluxo comercial. Contudo, os autores afirmam que um tratado que não signifique ganhos concretos deve ser visto com desconfiança, além de poder levar ao fim dessa estratégia econômico–política e causar grandes perdas nas aspirações sul-americanas de desenvolvimento.

Baltensperger e Dadush (2019) analisaram algumas questões chaves do acordo comercial entre o Mercosul e a UE, como ganhos do acordo, reformas agrícolas, o processo de ratificação e a necessidade de reformas complementares.

Os autores concluem, que apesar dos ganhos quantificáveis serem pequenos, vale a pena ter e lutar para ter este acordo. Além disso, as reformas domésticas que terão de ser feitas, principalmente pelo Mercosul, podem mudar o rumo do bloco em direção de um maior crescimento e com o tempo, apresentar uma liberalização de

maior alcance para o setor agrícola. Ainda segundo os autores, o acordo envia um sinal importante aos Estados Unidos por meio de dois de seus maiores parceiros comerciais, onde as medidas protecionistas aplicadas constantemente pelos EUA são refutadas. O tratado ainda dispõe de várias provisões da OMC que são inerentemente úteis, e isso pode apontar a caminhos para melhores acordos comerciais em todo mundo.

O quadro 1 apresenta um resumo dos estudos empíricos apresentados nesta seção, os quais evidenciam o comércio intra-indústria entre Mercosul e EU. Os estudos empíricos descritos nesta subseção, divergem quanto aos possíveis impactos do acordo comercial entre o Mercosul e a União Europeia. Enquanto Pennaforte, Ribeiro e Bones (2018), veem com desconfiança abrir o mercado regional para um bloco muito maior e mais forte que o Mercosul. Em contrapartida, Baltensperger e Dadush (2019), veem como grande oportunidade para expandir o comércio, aumentar o nível tecnológico das empresas regionais e dar acesso a mercadorias que antes não seriam possíveis, e com isso aumentar o bem-estar da população em geral. De tal forma, prevê-se uma grande briga de interesses de ambos os blocos e para que ambos saiam ganhando, principalmente os países do Mercosul terão de fazer um bom trabalho interno, como por exemplo, as reformas políticas e econômicas necessárias para que a liberação deste comércio não atinja de forma negativa os comércios e indústrias regionais.

Quadro 1 - Resumo dos estudos empíricos sobre o comércio intra-indústria entre o Mercosul e União Europeia.

Fonte	Objetivos	Países	Metodologia	Período da análise	Conclusão
Hubbard et al. (2014)	Analisar o padrão do comércio agroalimentar entre a EU e o BRICs, em especial o Brasil	UE e BRICs, em especial o Brasil	Método de Fontagné e Freundenberg (1997)	2000-2012	Declínio na participação no comércio intra-indústria e um aumento no comércio interindústria. No caso da UE e do Brasil, a crescente participação do comércio interindústria reflete um aumento na importância dos alimentos não agroalimentares
Cano, Quero e Gimenez (2016)	Identificar produtos (Sistema Harmonizado, no nível do código de 6 dígitos), que são exportados atualmente pelo Paraguai que se beneficiariam pela implementação do acordo Mercosul e EU	Paraguai e UE	Índice de complementaridade comercial (TCI) de Anderson e Norheim (1993) combinados com estatísticas comerciais.	2010-2012	Mais estudos são necessários, pois as conclusões deste artigo foram baseadas apenas em medidas tarifárias. Por não ter acesso ao mar o Paraguai gera um maior custo de transporte, além de ter o menor nível de desenvolvimento econômico do Mercosul, por isso o Paraguai deve negociar com a UE e com países parceiros do Mercosul um Acordo de Tratamento Especial e Diferenciado.
Moreira e Brites (2016)	Analisar as negociações do acordo comercial entre o Mercosul e a UE, verificando o contexto atual destas relações pós crise 2008, considerando tanto condicionantes sistêmicos, regionais, quanto os interesses dos grupos nacionais.	Mercosul e UE	Teoria heterodoxa da integração e da definição da integração inter-regional.	Pós crise 2008 e contexto atual.	Novas dinâmicas sistêmicas, quais sejam a financeirização e a intensificação da interdependência mundial, levam a necessidade de mecanismos supranacionais que garantam uma maior estabilidade para expansão do capital. E que apesar das crises institucionais (Venezuela/brexit) dificultarem as negociações, tanto o interesse em expandir o capital quanto o interesse em defender o setor agrícola europeu, aparentam ser fundamentais para entender o acordo.
Pennaforte, Ribeiro e Bones (2018)	Analisar o acordo de liberação comercial entre o Mercosul e a EU	Mercosul e UE	Revisão bibliográfica	1995-2010	Concluem que ao contrário deste grande acordo econômico funcionar como um catalizador para uma participação do Mercosul no comércio internacional, teriam alguns detalhes não analisados de maneira correta, que fariam com que as vantagens do acordo tivessem uma grande lacuna entre as pretensões e a realidade
Baltensperger e Dadush (2019)	analisar algumas questões-chaves do acordo comercial entre o Mercosul e a UE, como ganhos do acordo, reformas agrícolas, o processo de ratificação e a necessidade de reformas complementares.	Mercosul e UE.	Revisão bibliográfica	N/D	Apesar dos ganhos quantificáveis serem pequenos, vale a pena ter e lutar para ter este acordo. Além disso, o acordo envia um sinal importante aos Estados Unidos por meio de dois de seus maiores parceiros comerciais, onde as medidas protecionistas aplicadas constantemente pelos EUA são refutadas.

Fonte: Elaborado pelo autor.

4. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Conforme Fachin (2017), método é um instrumento do conhecimento que proporciona aos pesquisadores de qualquer área de formação, uma orientação geral que facilita planejar uma pesquisa, formular hipóteses, coordenar investigações, realizar experiências e interpretar os resultados, assim como também é a escolha de procedimentos sistemáticos para descrição e explicação de um estudo.

Marconi e Lakatos (2017, p. 79) afirmam ainda que:

[...] Método é conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo de produzir conhecimentos válidos e verdadeiros, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista.

Para tanto, neste capítulo é apresentado o tipo de pesquisa, o método aplicado, os instrumentos técnicos, assim como o cálculo do Índice do Comércio Intra-indústria e os procedimentos metodológicos que são adotados nesta pesquisa.

4.1 Tipo de pesquisa

Apresenta-se a seguir a caracterização da pesquisa quanto a natureza da abordagem, quanto aos seus objetivos e quanto ao procedimento técnico.

4.1.1 Quanto a natureza da abordagem

Para a realização desta pesquisa foi utilizada tanto a abordagem quantitativa, quanto a abordagem qualitativa. A pesquisa quantitativa é um meio para testar teorias objetivas, examinando a relação entre as variáveis, que podem ser medidas por instrumentos para que os dados possam ser analisados por procedimentos estatísticos. Por outro lado, a pesquisa qualitativa é fundamentalmente interpretativa, ou seja, o pesquisador faz uma interpretação dos dados, o que inclui a análise de um cenário, análise de dados, e finalmente interpretar ou tirar conclusões sobre seu significado (RICHARDSON, 2017).

A análise quantitativa foi aplicada na construção do Índice de Comércio Intra-indústria com uso de dados secundários. Por outro lado, a análise qualitativa foi aplicada na análise dos resultados, ao incorporar interpretações a partir da avaliação de barreiras não tarifárias correspondentes aos setores de menor comércio intra-indústria.

4.1.2 Quanto aos objetivos

Quanto ao objetivo geral, a pesquisa foi explicativa de modo a identificar os valores importados e exportados pelo Mercosul vindos da UE, assim como as barreiras tarifárias e não tarifárias para os produtos comercializados entre si, a fim de analisar as possíveis oportunidades de ampliação do comércio intra-indústria com confirmação do acordo comercial entre estes blocos. Assim, somaram-se a estes dados os estudos empíricos já aplicados a esta discussão para desenvolver e complementar o conteúdo. Segundo Marconi e Lakatos (2019) a pesquisa explicativa tem por objetivo identificar fatores que remetem a determinados fenômenos. “Enquanto nas Ciências Naturais as pesquisas explicativas utilizam o método experimental, nas Ciências Sociais os métodos usados são observacionais” (MARCONI; LAKATOS, 2017, p. 295).

4.1.3 Quanto aos procedimentos técnicos

Para Marconi e Lakatos (2018), a pesquisa documental utiliza como fonte de coleta de dados apenas documentos, escritos ou não, que constituem o que se denomina de fontes primárias. Para os autores, são considerados documentos públicos aqueles que possuem origem em documentos federais como ofícios, relatórios entre outros, assim como foram utilizados nesta pesquisa, denominados de fontes secundários, transcritos de fontes primárias contemporâneas.

Segundo Richardson (2017), a pesquisa documental consiste em várias operações que visam estudar e analisar documentos para descobrir as circunstâncias sociais e econômicas com as quais podem estar relacionadas. Assim esta pesquisa utilizou o método documental, que buscou informações principalmente em órgão governamentais, em sites como UN Comtrade e Macmap, assim como em estudos empíricos que auxiliam na busca para a obtenção dos objetivos da pesquisa.

4.1.4 Quanto ao método

Para a análise desta pesquisa, o método adotado será o hipotético dedutivo. Esse método se enquadra nas características do referencial teórico e das análises de dados desta pesquisa.

Segundo Gil (2019), quando conhecimentos sobre um determinado assunto forem insuficientes para a explicação de um fenômeno, surge um problema. Para tentar explicar a dificuldade expressa no problema, são formadas conjecturas ou hipóteses. Destas hipóteses, deduzem-se consequências, que deverão ser testadas ou falseadas (tentar tornar falsas as consequências deduzidas das hipóteses). Enquanto no método dedutivo procura-se a todo custo confirmar a hipótese, no método hipotético dedutivo, ao contrário, procuram-se evidências empíricas para a derrubar.

A hipótese desse trabalho é que mesmo com a redução das barreiras tarifárias, a confirmação das expectativas do Mercosul, de ampliar a relação comercial com a UE e do bloco europeu de acessar um mercado pouco explorado com seus bens e

serviços, gerando muitos empregos, pode ser frustrada devido às barreiras não tarifárias. A hipótese foi avaliada através das evidências empíricas obtidas através de aplicação dos instrumentos técnicos que serão apresentados a seguir.

4.2 Instrumentos técnicos

Conforme já mencionado na introdução e discutido no referencial teórico, a técnica que foi utilizada para alcançar o objetivo proposto nesta pesquisa é o Índice do Comércio Intra-indústria, seguindo os pressupostos estabelecidos por Grubel e Lloyd (1975). Na seção a seguir, é apresentado o cálculo do referido índice.

4.2.1 Índice do Comércio Intra-indústria

Para Grubel e Lloyd (1975), o comércio intra-indústria (R_i) é definido pela diferença entre o valor das exportações de um ramo industrial, com o valor das importações do mesmo ramo industrial. Sendo assim, intra-indústria é definido como:

$$R_i = (X_i + M_i) - |X_i - M_i| \quad (1)$$

Onde X_i e M_i são os valores de exportação e importação pelo valor da moeda corrente do país analisado e $i = 1, \dots, n$, onde n é o número de indústrias escolhidas em um determinado nível de agregação. R_i pode ser calculado para o comércio do país de origem com um ou um subconjunto ou com todos os países estrangeiros. Ainda segundo o autor, o comércio intra-indústria é o valor restante do total do comércio ($X_i + M_i$) remanescente a subtração do valor líquido da importação $|X_i - M_i|$ ¹⁰.

O resultado das medidas de inter e intra-indústria são respectivamente alcançados pelas fórmulas abaixo respectivamente, onde ambas medidas podem variar entre 0 e 1.

¹⁰ O resultado é dado em módulo.

$$A_i = [|X_i - M_i| / (X_i + M_i)] \quad (2)$$

$$B_i = [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] / (X_i + M_i) \quad (3)$$

Segundo Grubel e Lloyd (1975), o nível de intra-indústria sempre é dado por 1 menos o índice do nível de intra-indústria. Quando as exportações são iguais às importações em uma indústria, B_i é 1. Quando há exportação, mas não há importação, ou vice-versa, B_i é 0. Quando exportações forem iguais à metade das importações, ou vice-versa, a medida de B_i será 0,66. Ou seja, o valor das exportações e importações somam dois terços do valor total das exportações mais importações.

Para obter índice de comércio intra-indústria em nível de agregação maior que em nível de produto, Grubel e Lloyd (1975) sugeriram a seguinte fórmula:

$$B_i = \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \quad (4)$$

Nesta monografia, o cálculo do índice de comércio intra-indústria seguiu a expressão (4), e o critério de classificação adotado é o mesmo utilizado por Hidalgo (1993). Este índice, normatizado é expresso em decimal, assume valores entre 0 e 1. Portanto, se o índice de comércio, calculado pela expressão (4), for maior ou igual a 0,5, o setor será classificado como intra-industrial. Por outro lado, será classificado como setor interindustrial aquele setor cujo índice for menor que 0,5.

4.3 Coleta e Análise de Dados

Segundo Marconi e Lakatos (2017, p. 180) “a coleta de dados é a etapa da pesquisa em que se inicia a aplicação dos instrumentos elaborados e das técnicas selecionadas, a fim de efetuar a coleta dos dados previstos”.

De acordo com Beuren (2009), o processo seguinte da coleta dos dados é fazer a análise e a interpretação destes dados, com o objetivo de organizá-los sistematicamente, de forma que possibilitem fornecer respostas ao problema investigado.

Segundo Gil (2019), para que os dados tenham algum significado, precisam passar pelo processo de análise e interpretação. Precisam ser tabulados, resumidos, organizados e apresentados em tabelas, gráficos ou diagramas. Dessa forma, tem-se a análise dos dados, que também precisam ser interpretados, e que pode ser feita mediante a análise de dados obtidos à luz de alguma teoria. Isso torna a interpretação mais rica, pois um dos papéis mais importantes da teoria na pesquisa é o de conferir maior significância aos dados.

A coleta de dados secundários de comércio internacional deu-se a partir de sites e base de dados de órgãos internacionais que geram dados estatísticos do comércio internacional. Estes dados foram obtidos através da base de dados UN Comtrade (*United Nations Trade Statistics*), com a finalidade de realizar o cálculo do índice de comércio intra-indústria, para melhor compreender o comércio entre os blocos Mercosul e UE durante os anos 2000 e 2018. O cálculo envolve os valores das exportações do Mercosul realizadas para a União Europeia e os valores das importações do Mercosul provenientes da União Europeia. Os dados foram obtidos por SH6 e depois organizados por setores CNAE.

Também buscou-se informações sobre tarifas do comércio internacional, e medidas regulamentares de acesso aos mercados no site do *International Trade*

Centre (ITC¹¹), que possui o mapa de acesso de mercados, também conhecido como *Market Map Access* (Macmap).

Após a coleta dos dados, estes dados foram tabulados em planilhas de cálculo Excel, a fim de organizar e calcular o índice de comércio intra-indústria. Para facilitar a análise os dados foram transformados em gráficos e tabelas, com índices e valores comercializados pelos setores de maior destaque na importação e exportação dos blocos.

Para auxiliar na compreensão das alterações dos níveis de comércio, buscou-se junto ao site do UN Comtrade, os principais produtos responsáveis pelas alterações de comércio entre os blocos, o que contribuiu juntamente com as medidas tarifária e não tarifárias para moldar o desempenho dos setores ao longo dos anos analisados.

Entre os países que compreendem a delimitação da pesquisa, referente ao Bloco Mercosul, quatro países foram considerados: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. Quanto aos países que delimitam a pesquisa, referente à UE, vinte e oito países foram analisados: Áustria, Bélgica, Bulgária, Croácia, Chipre, República Tcheca, Dinamarca, Estônia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Holanda, Polônia, Portugal, Romênia, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Suécia e Inglaterra¹².

As negociações entre o Mercosul e a UE iniciaram em junho de 1999, portanto, o período de análise será de 2000 a 2018. O ponto de partida corresponde ao primeiro ano de negociações compreendendo os doze meses, e o último ano foi definido em virtude da disponibilidade de dados de comércio para os países da análise.

Com relação aos produtos comercializados entre o Mercosul e UE, eles foram agrupados por setor pela Classificação Nacional de atividades Econômicas (CNAE), somando um total de 131 setores, dos quais apenas 127 foram analisados, pois 4

¹¹ Site que possui o mapa de acesso aos mercados mundiais, informando tarifas e medidas regulamentares para cada produto.

¹² Em 2017 é iniciado o processo de saída do Reino Unido da UE com previsão de término em 2020 (Brexit). Em 31 de janeiro de 2020, o Reino Unido deixou a UE, porém como a análise deste trabalho se compreende entre 2000 a 2018, os dados do Reino Unido fazem parte deste trabalho.

setores não apresentaram movimentação de importação ou exportação entre os blocos.

Dentre os 127 setores (CNAE) que tiveram movimentação comercial entre os blocos, optou-se por analisar de maneira mais detalhada, avaliando a existência de barreiras tarifárias e não tarifárias incidentes, apenas os setores que tiveram mais de 4% de participação nas importações ou exportações do Mercosul no ano de 2018. Esta classificação restringiu a análise das importações a 6 setores, que correspondem a 36% do valor total importado. As exportações, por sua vez, foram delimitadas a 8 setores que correspondem a 50,2% do valor total exportado, porém o setor de "construção de embarcações" que corresponde a 6% desse total, foi excluído da análise por ser um setor que registra vendas esporádicas, o que poderia comprometer a análise como um todo. Sendo assim, foram analisados os 7 principais setores exportadores, que correspondem a 44,1% do valor exportado em 2018.

Para cada setor, foram analisados os 5 principais produtos, com o objetivo de identificar suas tarifas alfandegárias e requisitos aplicados a importação do produto. Buscou-se também identificar setores que sempre tiveram integração comercial, os setores que perderam espaço e os que nunca foram integrados comercialmente, assim como a participação do Brasil nas exportações do Mercosul para UE ao longo do período analisado.

4.4 Limitação da pesquisa

Este trabalho traz como limitação de pesquisa a forma de coleta de dados que precisou ser manual no site do UN Comtrade. O volume de dados é muito extenso, e precisou ser coletado separadamente, país a país, para posterior organização dos dados. Com isso, para atingir o objetivo proposto, fez-se necessário, reconferir novamente o valor total comercializado entre os países através do site, para certificar-se que não se esqueceu de somar algum valor, o que demandou algumas horas de trabalho. Em consequência disso, os dados coletados para este trabalho são ricos e complexos, de tal forma que poderiam gerar ou servir para muitos outros debates, pesquisas e artigos acadêmicos, nos quais poderia se aprofundar outras análises

associadas a setores específicos, produtos, período, entre outros. Cita-se também o curto prazo de tempo para a imensidão de análises que poderia se ter a partir destes mesmos dados.

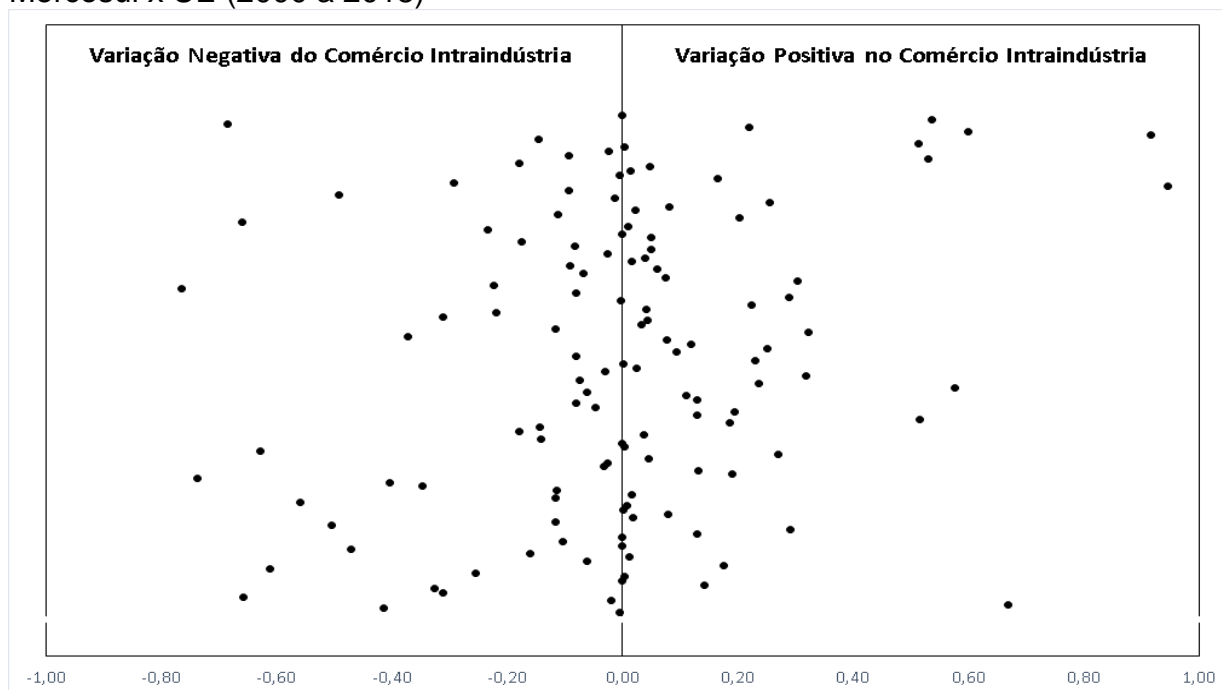
No próximo capítulo, apresenta-se a análise dos dados, onde os dados coletados foram expostos, juntamente com a apresentação dos resultados.

5 ANÁLISE DE DADOS

Este capítulo tem por objetivo mostrar os resultados das análises feitas sobre os níveis de comércio intra-indústria existentes entre os blocos comerciais Mercosul e UE no período entre 2000 a 2018. De acordo com Grubel e Lloyd (1975), o comércio intra-industrial é definido pela diferença entre o valor das exportações de um ramo industrial, com o valor das importações do mesmo ramo industrial. Se o índice de comércio, for maior ou igual a 0,5, o setor será classificado como intra-industrial, e por outro lado, se o setor tiver o índice menor que 0,5 será classificado como interindustrial.

O Gráfico 6 apresenta as variações do percentual do índice de comércio intra-indústria correspondente ao resultado de 2018, comparado ao resultado do ano 2000, nos 127 setores CNAE analisados para o comércio entre o Mercosul e a UE. Deste total, 58 setores (45,67%) tiveram uma alteração positiva no índice do comércio intra-indústria, embora parte dos setores (18) tenham ficado com uma variação pouco expressiva, de até 0,05 no índice, enquanto que os demais 69 (54,33%) setores apresentaram uma variação igual a zero, negativa ou inexistente (por falta de exportação ou importação por um dos blocos). A partir deste resultado, já é possível concluir que, menos da metade dos setores registram aumento da integração entre Mercosul e UE no período analisado.

Gráfico 6 – Variação do índice do comércio intra-indústria nos setores CNAE – Mercosul x UE (2000 a 2018)



Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020).

Além disso, observa-se que 3 setores (pesca, serviços de arquitetura e atividades técnicas relacionadas e aquicultura) tiveram forte crescimento no Índice de Comércio Intra-indústria neste período com uma variação positiva acima de 0,60.

O setor de “pesca” teve a maior variação positiva, saindo de um índice de 0,01 em 2000 para um índice de 0,95 em 2018, que lhe rendeu uma variação de 0,94 pontos no ICI. Esta variação se deu porque no ano 2000 havia uma grande disparidade entre as importações e exportações deste setor. Enquanto as importações do Mercosul da UE não passavam de US\$ 11 mil, as exportações estavam na casa dos US\$ 8 milhões com seu principal produto sendo “outros peixes frescos ou refrigerados, exceto fígado, ovas, sêmen, ou filés e outras carnes da posição 0304”, com uma participação de US\$ 7,1 milhões. Já em 2018, as importações subiram para US\$ 663 mil, tendo como principal produto “albacoras-azuis (atuns-azuis), frescos ou refrigerados, exceto fígado, ovas, sêmen, ou filés e outras carnes da posição 0304”, enquanto as exportações caíram para US\$ 737 mil, tendo como seu principal produto “peleteria em bruto, de outros animais, inteira, mesmo sem cabeça, cauda ou patas”.

O setor de “serviços de arquitetura e atividades técnicas relacionadas” teve a segunda maior alteração positiva no ICI, saindo de um índice de 0,01 em 2000 para

um índice de 0,92 em 2018, que resultou em uma variação de 0,92 pontos no ICI. Da mesma forma como no setor anterior, no ano 2000 o comércio entre os blocos tinha valores bem diferentes entre as importações e as exportações. No ano 2000, o Mercosul havia importado da UE US\$ 733 mil do único produto do setor, “planos, plantas e desenhos de arquitetura ou de engenharia e desenhos industriais ou semelhantes, feitos a mão; textos manuscritos; reproduções ou cópias do material”, enquanto havia exportado US\$ 2,4 mil. Já em 2018, as exportações do Mercosul aumentaram para US\$ 19 mil, enquanto as importações baixaram para US\$ 16 mil, fazendo com que os valores comercializados do setor pelos blocos ficassem mais equilibrados, o que contribui para aumentar o índice de integração, apesar dos valores negociados deste produto serem relativamente baixos.

O setor de “aquicultura” teve a terceira maior variação positiva, saindo de ICI de 0,17 em 2000 para um ICI de 0,83 em 2018, que rendeu ao setor uma variação de 0,67 pontos no ICI. O produto que foi determinante para definir o baixo ICI do setor no ano 2000 foi “peixes ornamentais vivos” que o Mercosul exportou US\$ 1,27 milhões de um total de US\$ 1,61 milhões do setor, enquanto que as importações do Mercosul oriundas da UE ficaram em apenas US\$ 146 mil. Em 2018, este mesmo produto também foi fundamental para o setor alcançar um bom ICI, levando as exportações ao valor de US\$ 1,06 milhões de um total de US\$ 1,48 milhões exportados, enquanto as importações tiveram uma alta, chegando ao valor total de importação de US\$ 1,06 milhões, tendo como seu principal produto “outras algas, frescas, refrigeradas, congeladas ou secas” que representou US\$1,01 milhões do total importado.

Pode-se observar na Tabela 4, que dos 10 produtos mais exportados pelo Mercosul para a UE em 2018 apenas o produto “óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos” tem algum produto do mesmo setor na Tabela 5, que cita os 10 produtos mais importados pelo Mercosul oriundos da UE, que são os produtos “óleos leves e preparações” e “outros óleos de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios”.

Tabela 4 – Produtos mais exportados pelo Mercosul para a UE em 2018.

SH6	Descrição	Total exportado em 2018
230400	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	US\$ 6.465.280.349,00
470329	Pasta química de madeira de não conífera, à soda ou sulfato, semibranqueada ou branqueada	US\$ 2.579.907.007,00
270900	Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	US\$ 2.465.185.118,00
90111	Café não torrado, não descafeinado	US\$ 2.308.721.938,00
120190	Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	US\$ 2.147.983.550,00
260111	Minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados	US\$ 2.093.113.235,00
999999	Qualquer outra mercadoria sem cobertura cambial; reexportação	US\$ 1.781.577.385,00
890520	Plataformas de perfuração ou de exploração, flutuantes ou submersíveis	US\$ 1.644.364.450,00
890590	Barcos-faróis, guindastes, docas, diques flutuantes e outras embarcações em que a navegação e acessória da função principal	US\$ 1.534.599.224,00
260300	Minérios de cobre e seus concentrados	US\$ 1.510.291.625,00

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020).

Observando e comparando os produtos mais exportados na tabela 4, e os mais importados na Tabela 5, conseguimos ver o quanto os produtos comercializados entre Mercosul e UE são de setores diferentes. Esses dados ajudam a esclarecer o porquê do nível de integração comercial vem caindo nos últimos anos, já que para se caracterizar como um setor intra-industrial, é preciso que o comércio entre os blocos seja intenso dentro dos mesmos setores.

Tabela 5 – Produtos mais importados pelo Mercosul oriundos da UE em 2018

SH6	Descrição	Total importado em 2018
271012	Óleos leves e preparações	US\$ 1.997.783.159,00
300490	Outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho	US\$ 1.821.062.413,00
271019	Outros óleos de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios	US\$ 1.237.577.491,00
300215	Produtos imunológicos, apresentados em doses ou acondicionados para venda a retalho	US\$ 1.139.689.986,00
870323	Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto (station wagons) e os automóveis de corrida, com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha, de cilindrada > 1.500 cm ³ e <= 3.000 cm ³	US\$ 763.314.397,00

(Continua)

(Conclusão)

SH6	Descrição	Total importado em 2018
300439	Outros medicamentos contendo hormônios ou outros produtos da posição 2937, mas não antibióticos, em doses, para venda a retalho	US\$ 594.183.160,00
850300	Partes reconhecíveis como destinadas às máquinas das posições 8501 ou 8502	US\$ 589.554.461,00
300220	Vacinas para medicina humana	US\$ 546.725.049,00
870829	Outras partes e acessórios de carroçarias (incluídas as cabinas) para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	US\$ 525.842.823,00
870840	Caixas de marchas (velocidade) e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	US\$ 472.496.137,00

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020).

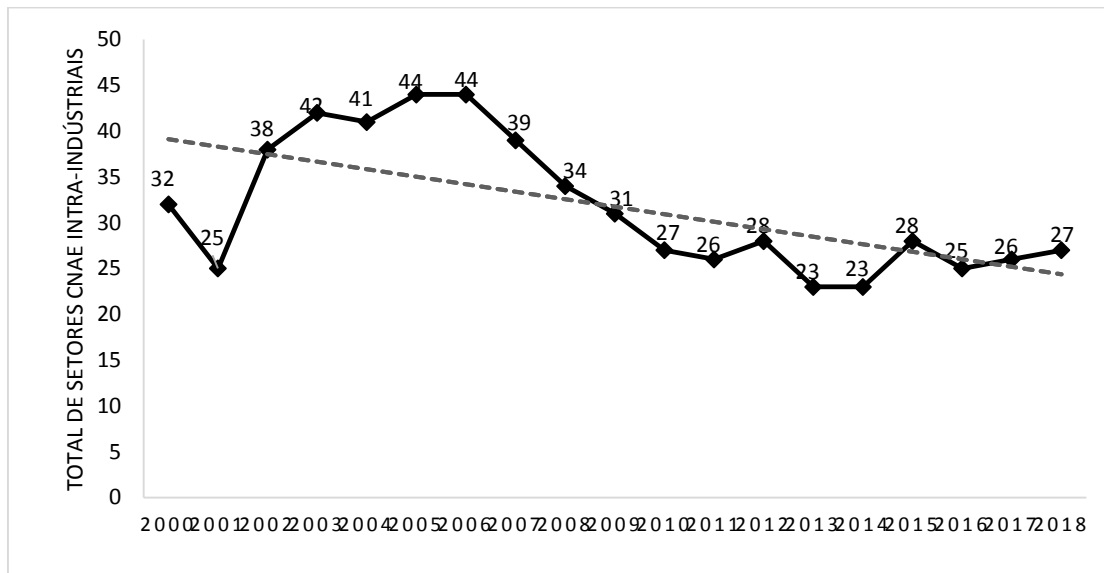
O Gráfico 7 apresenta o número total de setores comercialmente integrados. Em 2000, 32 setores eram classificados como intra-indústriais. No ano seguinte, esse total caiu para 25 setores, mas voltou a crescer de 2002 a 2006, chegando a 44 setores (34,6%) dos 127 analisados. Contudo, no período entre 2007 até 2013, novamente observa-se uma queda de forma geral no número de setores integrados. Em 2013 e 2014, apenas 23 setores mostraram-se integrados (menor integração no período analisado). Nos anos seguintes, observa-se uma pequena melhora na integração comercial entre o Mercosul com a UE, chegando em 2018 em 27 setores. Dessa maneira, a linha de tendência inserida no Gráfico 7, ilustra que o comércio entre os blocos tem acontecido cada vez mais em setores distintos, o que explica a redução gradual do comércio intra-indústria entre os blocos.

Ao analisarmos a quantidade de setores CNAE que possuem integração comercial, observa-se que este número vem caindo no decorrer dos anos, conforme ilustrado no Gráfico 7. No ano 2000, 32 setores dos 127 analisados eram integrados comercialmente, enquanto em 2018 apenas 27 setores tinham integração comercial, ou seja, isso significa que, apesar do aumento da relação comercial, conforme analisado no capítulo 3, isso não caracterizou maior integração comercial.

Além disso, analisando o desempenho dos setores isoladamente, observa-se que há uma grande variação na quantidade de setores CNAE integrados comercialmente, de ano a ano, entre os blocos do Mercosul e a UE. Ou seja, os

setores não apresentam uma estabilidade quanto a sua integração e ora estão integrados comercialmente e ora não.

Gráfico 7 – Total de setores CNAE intra-indústriais entre Mercosul e UE.

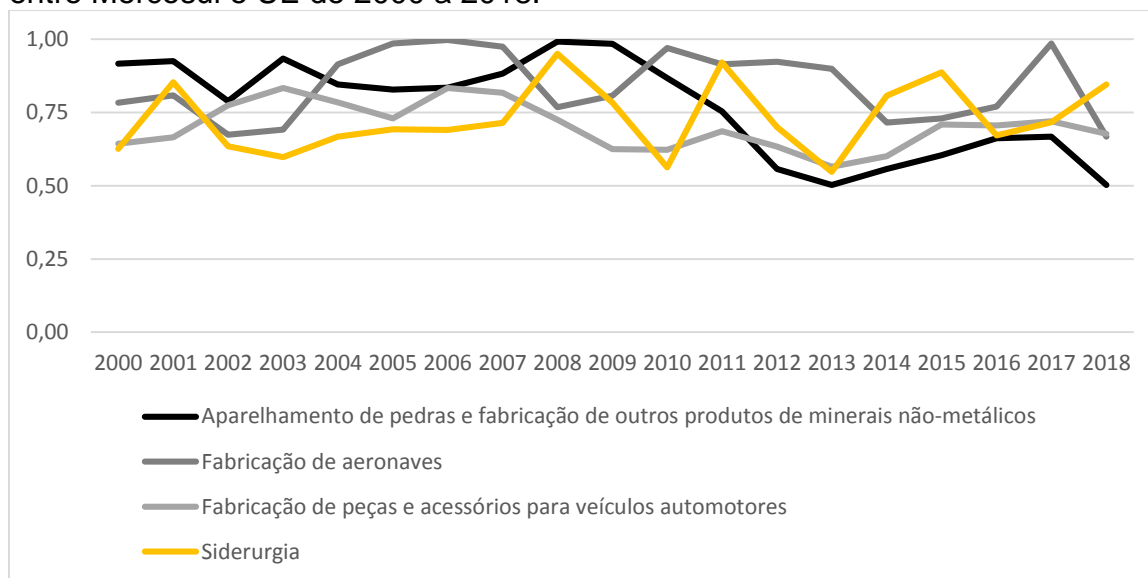


Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020).

Em consequência, em todo o período analisado, somente quatro setores sempre foram integrados comercialmente, são eles: “aparelhamento de pedras e fabricação de outros produtos de minerais não metálicos”, que tem como principal produto de importação “outros mós de diamante natural ou sintético, aglomerado” e como principal produto de exportação “ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada”. O setor de “fabricação de aeronaves” que tem como principais produtos “outras partes para aviões e helicópteros” e “aviões e outros veículos aéreos, de peso menor que 15.000 kg, vazios” tanto na importação como na exportação. O setor de “fabricação de peças e acessórios para veículos automotores” que tem como principais produtos “outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha” e “outras partes para motores diesel ou semidiesel” tanto na importação como na exportação. E por último, o setor de “siderurgia” que tem como principal produto de importação “trilhos (carris) de vias férreas, de ferro fundido, ferro ou aço” e principal produto de exportação “outros produtos semimanufaturados, de ferro ou aços, não ligados, contendo em peso < 0,25% de carbono, de seção transversal retangulares”.

O Gráfico 8 mostra a variação do ICI dos quatro setores que de 2000 a 2018 sempre foram integrados comercialmente.

Gráfico 8 – Variação do ICI dos setores CNAE que sempre foram intra-industriais entre Mercosul e UE de 2000 a 2018.



Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020).

De acordo com o Gráfico 8, o setor CNAE de “aparelhamento de pedras e fabricação de outros produtos de minerais não metálicos” tinha o maior ICI dos quatro setores evidenciados no ano 2000 (índice 0,92). Entretanto, este setor teve uma variação negativa no ICI ao longo dos anos analisado de 0,42 pontos, de modo que ao final de 2018, o ICI foi de 0,50. O auge da integração comercial do setor aconteceu em 2008 quando atingiu o ICI de 0,99, tendo como o produto de maior relevância “outros mós de outros abrasivos aglomerados ou de cerâmica” que importou US\$ 30 milhões do total de US\$ 204 milhões importado nesse ano, e o produto “ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada” que exportou US\$ 72,4 milhões do total de US\$ 207 milhões exportado pelo setor. E seu pior momento foi em 2013 e 2018 quando atingiu o ICI de 0,50.

O setor de “fabricação de aeronaves” tinha o segundo maior ICI no ano 2000, atingindo o ICI de 0,78. Ao longo dos anos analisados, o setor também reduziu sua integração, chegando a 2018 com um índice de integração de 0,67. O seu auge havia sido em 2006, quando com ICI de 1,00, quando o Mercosul havia importado US\$ 611 milhões da UE, sendo o principal produto importado “outras partes para aviões ou helicópteros”, o que representou US\$ 236 milhões importados no ano, e o principal

produto exportado para UE foi “aviões e outros veículos aéreos, de peso > 15.000 kg, vazios” (US\$ 502 milhões de um total de US\$ 867 milhões). Em contrapartida, o pior resultado do setor foi em 2002 e 2018 quando chegou ao ICI de 0,67.

O setor de “fabricação de peças e acessórios para veículos automotores”, tinha um índice de integração de 0,64 no ano de 2000 e chegou a 2018 com um crescimento no ICI de 0,04 pontos alcançando o índice de 0,68. O auge na integração foi observado em 2003 e 2006 quando atingiu o ICI de 0,83. O principal produto importado da UE pelo Mercosul em 2006 foi “outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705” e representou US\$ 468 milhões de um total de US\$ 1,09 bilhões, e o principal produto exportado para a UE, “outras partes para motores diesel ou semidiesel”, foi responsável por US\$ 435 milhões dos US\$ 999 milhões exportados em 2006. Por outro lado, o pior momento do setor ocorreu em 2013, quando chegou ao ICI de 0,56.

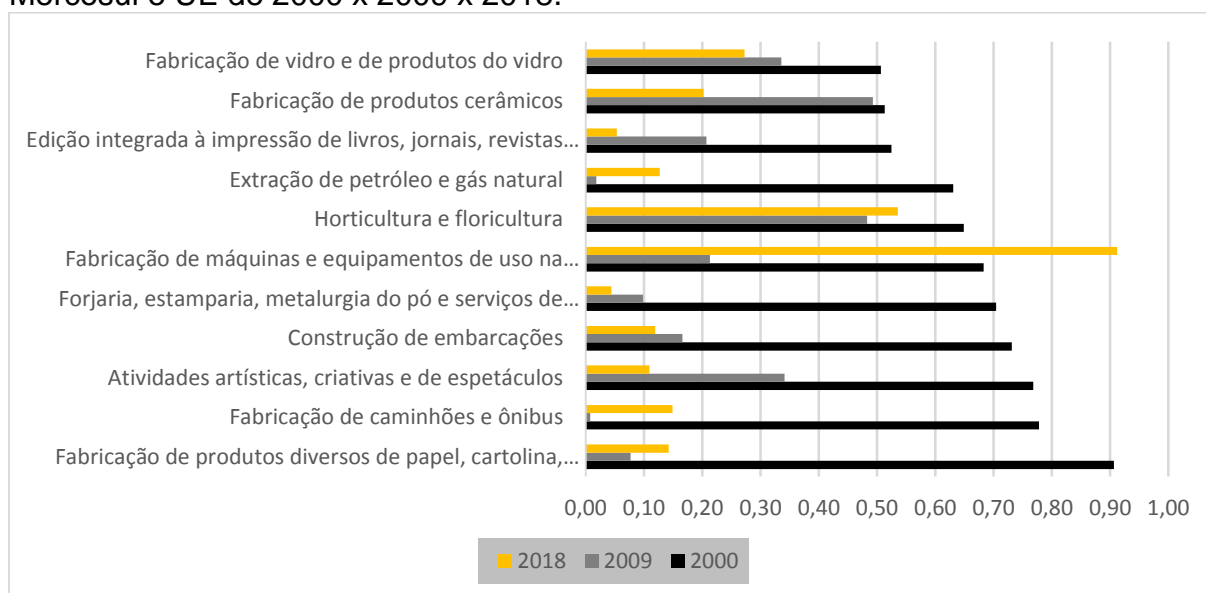
Enquanto isso, setor de “siderurgia” que tinha o pior desempenho de integração comercial no ano 2000 com um ICI de 0,63 teve um crescimento de integração comercial ao longo dos anos analisados de 0,22 pontos chegando no ano de 2018 com o ICI de 0,85. A menor integração do setor foi observada em 2010 quando chegou a ter um ICI de 0,56, e seu auge foi em 2011 quando alcançou o ICI de 0,92, tendo como principal produto exportado neste ano “outros produtos semimanufaturados, de ferro ou aços, não ligados, contendo em peso < 0,25% de carbono, de seção transversal retangulares” que exportou US\$ 412 milhões de um total de US\$ 1,5 bilhões exportados, e o principal produto importado foi “produtos laminados planos, de outras ligas de aços, de largura \Rightarrow 600 mm, laminados a quente, não enrolados” que representou US\$ 93 milhões dos US\$ 1,3 bilhões importados.

Por outro lado, há 46 setores que nunca foram integrados comercialmente com a UE, como pode ser visto no Apêndice A, ou seja, entre 2000 e 2018 houve muito mais setores que tiveram uma forte disparidade de valores comercializados, do que setores que efetivamente tiveram uma aproximação entre valores exportados e importados entre os blocos, que por ventura poderiam representar uma integração comercial.

Além disso, como já mencionado anteriormente, com o passar dos anos, o comércio entre os blocos se alterou e muitos dos setores que no ano 2000 eram integrados, nos anos seguintes deixaram de ser, seja pelo fato das exportações e importações entre os blocos não ocorrerem mais dentro de um mesmo setor CNAE, ou até mesmo por haver grandes disparidades de valores comercializados dentro de um mesmo setor, o que torna estes setores interindustriais. Isso ocorre quando um dos blocos comercializa um valor muito inferior ao outro em um determinado setor, como por exemplo em algum setor de *commodities*. Neste caso, o Mercosul caracteriza-se como um grande exportador, e boa parte dessa exportação vai para a UE, ao contrário da UE, que não exporta muitos produtos deste mesmo setor para o Mercosul. Em consequência, estes setores se tornam interindustriais. Enquanto isso, o setor de “fabricação de aeronaves” como mostrado no gráfico 8, possui um valor equilibrado de comércio entre os blocos, o que faz com que o setor seja integrado ao longo de todo período analisado.

O Gráfico 9 apresenta o desempenho de 11 setores que eram integrados comercialmente no ano 2000, mas que em 2009 deixaram de ser, e um acompanhamento de seu desempenho alguns anos depois em 2018. Dentre estes, o setor de “fabricação de produtos diversos de papel, cartolina, papel cartão e papel ondulado”, tinha o maior ICI 0,91 no ano 2000, porém apresentou uma grande queda no ICI em 2009, quando atingiu o índice de 0,08, passando a ser um setor interindustrial. Em 2018, o setor teve um leve aumento no ICI chegando a 0,14, mas que não foi suficiente para retornar ao posto de setor intra-industrial. Em 2000, tanto as importações (com US\$ 56,4 milhões), quanto as exportações (com US\$ 68 milhões) desse setor foram altas e com valores aproximados. Os produtos que puxaram este comércio foram “etiquetas de papel ou cartão, impressas” nas importações com US\$ 7,6 milhões e “outros papéis/cartões, para escrita/impressão/fins gráficos” com US\$ 66 milhões das exportações. No ano de 2009 e 2018, os valores de importações do Mercosul da UE permaneceram altos (US\$ 53,7 e US\$ 55,4 milhões respectivamente), puxados pelo produto “papel para cigarros, em rolos de largura ≤ 5 cm”, enquanto que as exportações para a UE despencaram (US\$ 2,1 e US\$ 4,2 milhões respectivamente), fazendo com que o setor deixasse de ser integrado.

Gráfico 9 – Setores CNAE que perderam espaço na integração comercial entre Mercosul e UE de 2000 x 2009 x 2018.



Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020).

Outro setor que apresentou um desempenho semelhante foi o setor de “fabricação de caminhões e ônibus”, o qual tinha o segundo maior ICI (0,78) em 2000, dentre os setores selecionados. No entanto, ao longo dos anos analisados teve uma grande queda, chegando a 2009 com o ICI de 0,01 e uma leve recuperação em 2018, chegando ao ICI de 0,15. Este setor em 2000 tinha uma importação de US\$ 51 milhões e uma exportação do Mercosul para a UE de US\$ 32,5 milhões. Porém em 2009, as importações alavancaram, chegando a US\$ 162,1 milhões (especialmente associados ao produto “Caminhões-guindastes”, cujo valor atingiu US\$ 99,4 milhões), enquanto as exportações não passaram de US\$ 634 mil, pois o produto que sempre impulsionou as exportações “Tratores rodoviários para semi-reboques”, neste ano exportou apenas US\$ 114 mil. Em 2018, as importações continuaram tendo como principal produto “tratores rodoviários para semi-reboques”, US\$ 47,7 milhões dos US\$ 175,6 milhões importados no ano, enquanto as exportações ficaram nos US\$ 14 milhões, o que fez com que o setor reagisse, mas não o suficiente para torná-lo integrado comercialmente.

No mesmo caminho, o setor de “atividades artísticas, criativas e de espetáculos”, havia o terceiro maior ICI 0,77 em 2000. Até 2009, o setor teve uma queda acentuada no índice de integração, fazendo chegar ao ICI de 0,34 e baixando ainda mais em 2018 levando o índice do seu ICI para 0,11. Este setor tinha integração

comercial no ano 2000 por possuir um valor aproximado de importação (US\$ 2,4 milhões) e exportação (US\$ 1,5 milhões). Em 2009, entretanto, as exportações chegaram a US\$ 17 milhões e em 2018 a US\$ 181 milhões, com seu produto mais relevante sendo “quadros, pinturas e desenhos, feitos inteiramente à mão”, o que ampliou a distância do valor comercializado entre os blocos, enquanto que as importações se mantiveram relativamente baixas (US\$ 3,4 milhões em 2009 e US\$ 10,5 milhões em 2018).

O quarto setor com maior integração dentre os analisados no Gráfico 9 em 2000 foi o setor de “construção de embarcações” (ICI de 0,73), que teve uma redução significativa no índice de integração comercial em 2009, atingindo o ICI de 0,16 e chegando ao ICI de 0,12 no ano de 2018. O desempenho deste setor foi muito distinto ao longo dos anos analisados. No ano 2000, o setor que importou US\$ 2,4 milhões e exportou US\$ 4,9 milhões caracterizando-se como integrado, porém em 2009, o setor exportou US\$ 13,5 milhões para a UE, enquanto que em 2018 estas alcançaram o valor de US\$ 3,19 bilhões com o produto “plataformas de perfuração ou de exploração, flutuantes ou submersíveis”, representando inclusive mais de 50% das exportações do Mercosul no ano, enquanto as importações também subiram mas ficaram em US\$ 149,9 milhões em 2009 e US\$ 202, 3 milhões em 2018. Tais alterações drásticas nos valores comerciais podem ocorrer devido a características dos produtos que por vez, podem levar vários meses, e até mesmo anos, para serem produzidos e entregues.

No mesmo caminho está o setor de “forjaria, estamparia, metalurgia do pó e serviços de tratamento de metais”, com ICI de 0,70 no ano 2000. Este setor teve uma acentuada queda no seu índice de integração, chegando a 2009 com o ICI de 0,10 e baixando ainda mais em 2018 quando atingiu o ICI de 0,04. Este setor tem como seu principal produto “outras obras forjadas ou estampadas, de ferro ou aço” que teve no ano 2000 uma importação de US\$ 11,6 milhões, passando a US\$ 40,3 milhões em 2009 e US\$ 46,2 em 2018, enquanto as exportações que no ano 2000, haviam chegado a US\$ 6,5 milhões, teve uma queda em 2009 para US\$ 2 milhões e em 2018 a US\$ 1 milhão, fazendo com que o comércio dentro do mesmo setor tenha tido menor aproximação nos valores comercializados, e reduzindo a integração comercial do setor.

O setor de “máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e na construção”, havia o sexto maior índice de integração comercial entre os setores apresentados no Gráfico 9, com um ICI de 0,68 no ano 2000. Em 2009, a integração do setor teve uma queda significativa levando seu ICI a 0,21 tornando o setor interindustrial, porém uma forte recuperação do setor e o aumento nas exportações e importações, levaram o setor a chegar a um ICI de 0,91 em 2018 lhe trazendo o posto de setor intra-industrial novamente. Em 2000, as importações da UE somaram US\$ 122 milhões e as exportações para UE alcançaram US\$ 63 milhões, porém em 2009, as importações dispararam, chegando a US\$ 499 milhões, e o produto que elevou esse comércio foi “máquinas escavadoras, com capacidade de efetuar uma rotação de 360 graus, autopropulsores” com US\$ 95 milhões, enquanto as exportações permaneceram em US\$ 59 milhões, destoando o valor de entrada e saída de mercadorias do setor do Mercosul, o que acabou com a integração. Já em 2018, as importações foram US\$ 458 milhões e as exportações subiram, alcançando US\$ 384 milhões tendo como principal produto exportado “carregadoras e pás carregadoras, de carregamento frontal, autopropulsores”, cujo valor representou US\$ 244 milhões, o que fez com que o setor voltasse a se tornar integrado comercialmente.

Da mesma maneira, o setor de “horticultura e floricultura”, possuía um ICI de 0,65 em 2000, teve uma queda no ano de 2009 chegando ao ICI de 0,48 e em 2018 atingiu uma recuperação no índice de integração comercial com o ICI de 0,54. O principal produto exportado e também importado do setor é “outras plantas, partes de plantas, sementes e frutos, frescos ou secos, mesmo cortados, triturados ou em pó, para uso em perfumaria, medicina ou como inseticidas, parasiticidas ou semelhantes”. O que ocorreu foi que, em 2009 as exportações (US\$ 24,3 milhões) foram muito maiores que as importações (US\$ 7,7 milhões), o que fez com que o setor deixasse de ser integrado, para voltar a ser em 2018 quando os valores comercializados entre os blocos foram proporcionalmente mais próximos.

O setor de “extração de petróleo e gás natural” é outro exemplo de setor que era integrado comercialmente em 2000 (ICI = 0,63), no entanto em 2009 (ICI = 0,02) e 2018 (ICI = 0,13) não era mais. No ano 2000, as exportações foram de US\$ 37,3 milhões e as importações de US\$ 17,1 milhões, sendo o principal produto do setor é “óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos”. Em 2009, as exportações do setor chegaram a US\$ 1,4 bilhões e em 2018 a 2,4 bilhões, enquanto as importações

foram de US\$ 13,3 milhões e US\$ 167,1 milhões respectivamente, que com tamanha disparidade no comércio fez com que o setor deixasse de ser integrado comercialmente.

No mesmo sentido, o setor de “edição integrada à impressão de livros, jornais, revistas e outras publicações” que no ano 2000 tinha o ICI de 0,52, teve uma alteração negativa no índice de integração comercial em 2009, quando chegou ao ICI de 0,21, e em 2018, teve outra queda na integração que levou seu ICI a 0,05. O principal produto exportado pelo setor foi “obras cartográficas, impressas sob a forma de livros ou brochuras”, quando em 2000 o setor exportou US\$ 134 mil, em 2009 US\$ 33 mil e em 2018 US\$ 8 mil, enquanto as importações se mantiveram em alta de US\$ 377,5 mil em 2000, US\$ 288,8 em 2009 e US\$ 297,8 em 2018.

Da mesma forma que o setor de “fabricação de produtos cerâmicos” que em 2000 tinha um ICI de 0,51, passou a um ICI de 0,49 em 2009 e atingiu um ICI 0,20 em 2018. O principal produto exportado do setor é “outros ladrilhos e artigos semelhantes, de cerâmica, vidrados ou esmaltados”, que exportou US\$ 15 milhões em 2000 e também em 2009. O total exportado pelo setor foi de US\$ 28,4 milhões, US\$ 36,8 milhões e US\$ 19,8 milhões em 2000, 2009 e 2018 respectivamente. As importações do setor foram de US\$ 82,2 milhões no ano 2000, chegaram a US\$ 112 milhões em 2009 e US\$ 176 milhões em 2018.

O setor de “fabricação de vidro e produtos de vidro”, que tinha o menor índice de integração comercial apresentado no gráfico 9, com ICI de 0,51, em 2009 teve uma queda na sua integração comercial, levando ao ICI de 0,34 e chegando a 2018 com um ICI de 0,27. Este setor que era integrado comercialmente no ano 2000, mas deixou de ser nos anos de 2009 e 2018, pois teve um aumento das importações (US\$ 121,5 milhões em 2009 e US\$ 169,3 milhões em 2018), com destaque para o produto “ampolas e invólucros de vidro, para tubos catódicos” em 2009 e em 2018. Por outro lado, as exportações foram perdendo espaço e saíram de um valor de US\$ 40 milhões no ano 2000 para US\$ 26 milhões em 2018.

Os dados apresentados até aqui representam uma visão geral dos resultados alcançados através do cálculo do ICI entre o Mercosul e a União Europeia no período de 2000-2018. Nas subseções seguintes, a fim de alcançar o objetivo do trabalho, é

realizado uma análise mais aprofundada dos setores mais representativos nas exportações e importações da relação comercial entre o Mercosul e a UE, estabelecendo como ponto de corte 4,0% de participação. O corte foi definido a partir da análise do autor para assegurar que os setores selecionados sejam relevantes na pauta de comércio entre os blocos e possibilitem analisar as características e os desafios associados aos setores para os quais a demanda e a oferta estão consolidadas.

5.1 Análise das exportações dos principais setores CNAE no ano de 2018

A Tabela 6 apresenta os 7 setores CNAE com maior volume de exportação do Mercosul para a UE no ano de 2018, que juntos representam 44,1% do total exportado no período. Observa-se também que o Mercosul não apresenta integração comercial com a UE nos setores que mais exporta, sendo que o setor de maior índice de integração comercial é o de “extração de petróleo e gás natural”, onde o ICI é de 0,13. Dentre os setores de maior expressão nas exportações para a UE no ano de 2018, destaca-se o de “fabricação de óleos e gorduras vegetais e animais” que representou 12,6 % do total exportado no período.

Tabela 6 – Setores CNAE de com maior participação nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.

CNAE	Participação nas exportações 2018	Valores exportados em 2018	ICI
Fabricação de óleos e gorduras vegetais e animais	12,6%	US\$ 6.692.189.846,00	0,12
Produção de lavouras permanentes	6,0%	US\$ 3.169.514.336,00	0,10
Produção de lavouras temporárias	5,8%	US\$ 3.086.118.731,00	0,01
Extração de minério de ferro	5,4%	US\$ 2.872.570.114,00	0,00
Fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel	4,9%	US\$ 2.599.419.349,00	0,02
Abate e fabricação de produtos de carne	4,8%	US\$ 2.527.389.563,00	0,08
Extração de petróleo e gás natural	4,6%	US\$ 2.465.185.118,00	0,13

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020).

A Tabela 7 mostra os 5 principais SH6¹³ (Sistema Harmonizado de 6 dígitos) do setor CNAE de "fabricação de óleos e gorduras vegetais e animais", os quais representaram 99,3% do total do setor exportado pelo Mercosul para a UE no ano de 2018, representando cerca de US\$ 6,64 bilhões dos US\$ 6,69 bilhões exportados no período. Além disso, apresenta a tarifa aplicada a cada SH6 exportado pelo Mercosul, assim como o número de medidas não tarifárias para acessar o mercado europeu, assim como os valores exportados no 2000 e no ano de 2018. Esta análise é feita com intuito de evidenciar os principais empecilhos encontrados atualmente, para que o comércio entre os blocos do Mercosul e UE ocorra em maior valor. Na sequência do trabalho, serão analisados da mesma forma todos os outros produtos relacionados, de acordo com os setores descritos na Tabela 6.

Tabela 7 – Principais SH6 do setor CNAE de Fabricação de óleos e gorduras vegetais e animais, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pela UE ao Mercosul
230400	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	2.689.475.231,00	6.465.280.349,00	96,61	0,00	13
230630	Tortas e outros resíduos sólidos da extração de óleo de girassol	112.476.615,00	72.946.361,00	1,09	0,00	13
150710	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	2.098.135,00	60.661.138,00	0,91	3,20	6
152110	Ceras vegetais, mesmo refinadas ou coradas (exceto triglicerídeos)	10.154.867,00	25.777.402,00	0,39	0,00	6
150810	Óleo de amendoim, em bruto	17.259.260,00	24.086.684,00	0,36	0,00	6

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

Pode-se observar que "tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja" (SH 230400) é o principal produto do setor analisado, representando sozinho 96,6% do total exportado em 2018. Não há tarifa aplicada a esse produto, porém existem outros fatores que podem dificultar a entrada desse produto na UE, que são os requisitos não tarifários aplicados, que de acordo com o site do ITC (*International*

¹³ O Sistema Harmonizado (SH), na verdade uma sigla condensada de Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias, é uma nomenclatura aduaneira, utilizada internacionalmente como um sistema padronizado de codificação e classificação de produtos de importação e exportação, desenvolvido e mantido pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA).

Trade Center), esses requisitos de importação chegam a um total 13 medidas, como: requisito de registro para importadores; proibições / restrições de importações por razões SPS (*Agreement on Sanitary and Phytosanitary* ou Acordo sobre medidas Sanitárias e Fitossanitárias) não especificadas em outra parte; abordagem de sistemas (que combina 2 ou mais medidas SPS); limites de tolerância para resíduos ou contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações e seus materiais de contato; requisitos de rotulagem; requisitos de marcação (como necessidade de refrigeração ou proteção a luz); requisitos de embalagem; critérios microbiológicos do produto final; práticas higiênicas durante a produção; processamento de alimentos e rações; histórico de processamento e requisitos de autorização por motivos TBT¹⁴ (*Agreement on technical Barriers to Trade*), o qual se resume a uma autorização de uma agência governamental relevante no país de destino, por motivos de segurança nacional, proteção ao meio ambiente etc). O produto “tortas e outros resíduos sólidos da extração de óleo de girassol” (SH6 230630) também não possui tarifa aplicada e possui os mesmos 13 requisitos de importação aplicados a este produto.

Outro subproduto “óleo de soja, em bruto, mesmo degomado” (SH6 150710) possui uma tarifa de 3,20% para entrar na UE, como mostrado na Tabela 6 e possui 6 medidas regulamentárias, entre elas: proibição por motivos TBT; requisito de autorização por motivos TBT; requisito de registro para importadores por motivos TBT; requisitos de rotulagem; requisitos de embalagem e requisitos de inspeção. Já os produtos “ceras vegetais, mesmo refinadas ou coradas (exceto triglicerídeos)” (SH6 152110) e o produto “óleo de amendoim, em bruto” (SH6 150810), não possuem taxas, porém têm os mesmos 6 requisitos regulamentares de importação aplicados ao SH6 150710.

Os 5 principais SH6 do setor de “produção de lavouras permanentes” estão apresentados na Tabela 8. Estes produtos representaram 90,3% do total do setor exportado pelo Mercosul para a UE no ano de 2018, chegando a US\$ 2,8 bilhões dos US\$ 3,1 bilhões exportados no período. A Tabela 8 apresenta também o valor exportado por cada SH6, sua participação nas exportações do setor, assim como a

¹⁴ Essas medidas podem envolver leis, regulamentos, exigências e procedimentos, métodos de processamento e produção, certificação, transporte, exigências e empacotamento e embalagem, ligados diretamente a segurança alimentar.

tarifa aplicada a cada um dos produtos e o total de medidas regulamentares de acesso ao bloco europeu.

Tabela 8 - Principais SH6 do setor CNAE de produção de lavouras permanentes, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pela UE ao Mercosul
090111	Café não torrado, não descafeinado	967.761.714,00	2.308.721.938,00	72,84	0,00	15
080550	Limões e limas, frescos ou secos	-	278.418.662,00	8,78	6,40	0
080450	Goiabas, mangas e mangostões, frescos ou secos	23.604.172,00	131.941.135,00	4,16	0,00	17
080610	Uvas frescas	43.553.349,00	75.980.402,00	2,40	0,00	20
090411	Pimenta (do gênero piper), seca, não triturada nem em pó	24.246.989,00	67.570.784,00	2,13	0,00	0

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

Desta forma, pode-se observar que o produto “café não torrado, não descafeinado” (SH6 090111) é o principal produto do setor analisado, representando 72,8% do total do setor exportado no ano de 2018, quando exportou US\$ 2,3 bilhões, frente a US\$ 967 milhões exportados no ano 2000. Este produto não possui nenhuma tarifa aplicada, mas em compensação possui 15 medidas regulamentares como: restrições geográficas de elegibilidade; abordagem de sistemas; requisitos de autorização especial por motivos SPS; requisitos de registros para importadores; limite de tolerância para resíduos de contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações e seus materiais de contato; critérios microbiológicos do produto final; práticas higiênicas durante a produção; processamento de alimento e rações; requisitos de rastreabilidade; origem dos materiais e peças; histórico de processamento; distribuição e localização dos produtos após entrega; requisito de autorização por motivos TBT e requisitos de rotulagem.

Já o produto “limões e limas, frescos ou secos” (SH6 080550) possui uma tarifa aplicada de 6,4% e não tem nenhuma exigência regulamentar para entrar no mercado europeu. Essa tarifação eleva o preço do produto e o deixa menos competitivo, porém

o fato dele não ter nenhuma barreira regulamentar, faz com que seja um produto simples e de fácil acesso ao mercado europeu.

Totalmente no caminho inverso está o produto “goiabas, mangas e mangostões, frescos ou secos” (SH6 080450), que não tem tarifa aplicada, porém possui 17 medidas regulatórias, como: restrições geográficas de elegibilidade; abordagem de sistemas; requisitos de autorização especial por motivos SPS; proibições / restrições de importações por razões SPS não especificadas em outra parte; limite de tolerância para resíduos de contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações e seus materiais de contato; critérios microbiológicos do produto final; práticas higiênicas durante a produção; processamento de alimento e rações; requisitos de certificação; requisitos de inspeção; requisitos de rastreabilidade; origem dos materiais e peças; histórico de processamento; distribuição e localização dos produtos após entrega; requisito de autorização por motivos TBT e requisitos de rotulagem. O fato de não ter tarifa aplicada ao produto, garante ao vendedor maior margem de lucro, porém uma longa lista de medidas regulamentares pode inibir muitos possíveis negócios entre os blocos.

Na mesma linha está o produto “uvas frescas” (SH6 080610) que não tem nenhuma tarifa aplicada, mas tem 20 requisitos regulamentares, são eles: restrições geográficas de elegibilidade; abordagem de sistemas; requisitos de autorização especial por motivos SPS; proibições / restrições de importações por razões SPS não especificadas em outra parte; limite de tolerância para resíduos de contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações e seus materiais de contato; critérios microbiológicos do produto final; práticas higiênicas durante a produção; processamento de alimento e rações; requisitos de certificação; requisitos de inspeção; requisitos de rastreabilidade; origem dos materiais e peças; histórico de processamento; distribuição e localização dos produtos após entrega; requisito de autorização por motivos TBT; requisitos de rotulagem; requisitos de marcação; qualidade do produto ou requisito de desempenho e requisito de inspeção. E encerrando a análise da Tabela 7, o produto “pimenta (do gênero *piper*), seca, não triturada nem em pó” (SH6 090411) não possui nenhuma tarifa aplicada, assim como, não possui medidas regulamentares para acesso a UE.

A Tabela 9 apresenta os 5 principais SH6 do setor CNAE de “produção de lavouras temporárias”, os quais representaram 99,5% do total do setor exportado pelo Mercosul para a UE no ano de 2018, representando US\$ 3,06 bilhões.

Tabela 9 - Principais SH6 do setor CNAE de produção de lavouras temporárias, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pela UE ao Mercosul
120190	Soja, mesmo triturada, exceto para sementeira	-	2.147.983.550,00	69,60	0,00	15
100590	Milho, exceto para sementeira	214.826.965,00	728.927.883,00	23,62	0,00	15
080719	Melões frescos	22.935.444,00	130.901.471,00	4,24	8,80	20
080711	Melancias frescas	577.073,00	30.098.701,00	0,98	8,80	20
240110	Fumo não manufaturado, não destalado	23.865.778,00	23.173.397,00	1,08	18,4% MIN 22 EUR / 100 kg MAX 24 EUR / 100 kg (5,25% AVE)	2

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

O produto “soja, mesmo triturada, exceto para sementeira” (SH6 120190), que é o principal produto do setor de “lavouras temporárias”, representa sozinho 69,6% do total do setor exportado em 2018. Este produto não possui nenhuma tarifa aplicada, porém tem 15 medidas regulatórias, como: restrições geográficas de elegibilidade; abordagem de sistemas; requisitos de autorização especial por motivos SPS; requisitos de registro para importadores; proibições / restrições de importações por razões SPS não especificadas em outra parte; limite de tolerância para resíduos de contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações e seus materiais de contato; requisitos de marcação; requisitos de embalagem; requisitos de rastreabilidade; origem dos materiais e peças; histórico de processamento; distribuição e localização dos produtos após entrega; requisito de autorização por motivos TBT e requisitos de rotulagem.

O segundo produto de maior relevância é o “milho, exceto para sementeira” (SH6 100590), que também não tem nenhuma tarifa aplicada, mas possui igualmente

15 medidas regulatórias, entre elas: restrições geográficas de elegibilidade; requisitos de registro para importadores; proibições / restrições de importações por razões SPS não especificadas em outra parte; limite de tolerância para resíduos de contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações e seus materiais de contato; requisitos de rotulagem; requisitos de marcação; requisitos de embalagem; critérios microbiológicos do produto final; práticas de higiene durante a produção, processamento de alimentos e rações; histórico de processamento; requisito de autorização por motivos TBT; procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações por motivos SPS ou TBT e depósito antecipado de importação.

O produto “melões frescos” (SH6 080719) é o produto de maior tarifação deste setor CNAE, atingindo 8,8%, assim como um total de 20 requisitos regulamentares, como restrições geográficas de elegibilidade; abordagem de sistemas; requisitos de autorização especial por motivos SPS; requisitos de registro para importadores; limite de tolerância para resíduos de contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações e seus materiais de contato; critérios microbiológicos do produto final; práticas de higiene durante a produção; processamento de alimentos e rações; requisitos de certificação; requisitos de inspeção; requisitos de rastreabilidade, origem dos materiais e peças, histórico de processamento, distribuição e localização dos produtos após entrega; requisitos de autorização por motivos TBT; requisitos de rotulagem; requisitos de marcação; qualidade do produto ou requisitos de desempenho e requisitos de inspeção. Da mesma forma, ao produto “melancias frescas” (SH6 080711) são impostos a mesma tarifação e requisitos regulamentares para acesso ao mercado europeu.

O produto “fumo não manufaturado, não destalado” (SH6 240110) que possui uma tarifação mínima de 22 euros e máxima de 24 euros para cada 100 kg importados, ficando com uma tarifa média de 5,5% que varia devido a acordos específico sobre este produto, porém possui somente 2 requisitos regulamentares que são requisição de autorização por motivos TBT e requisitos de rotulagem.

A Tabela 10 apresenta os 2 únicos SH6 do setor CNAE de “extração de minério de ferro”, os quais representaram o total exportado pelo Mercosul para a UE no ano

de 2018, quando atingiram US\$ 2,8 bilhões exportados. Nenhum dos produtos possuem taxa aplicada nem medidas regulamentares para acessar o bloco Europeu.

Tabela 10 - Principais SH6 do setor CNAE de extração de minério de ferro, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pela UE ao Mercosul
260111	Minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados	260.111,00	2.093.113.235,00	73	0,00	0
260112	Minérios de ferro aglomerados e seus concentrados	260.112,00	779.456.879,00	27	0,00	0

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

A Tabela 11 apresenta os 5 principais SH6 do setor de “fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel” (quinto em relevância), os quais representaram 99,9% do total exportado pelo Mercosul para a UE no ano de 2018. Este setor não possui nenhuma tarifa aplicada assim como nenhuma medida regulamentar para acessar a UE. O produto “pasta química de madeira de não conífera, à soda ou sulfato, semibranqueada ou branqueada” (SH6 470329), que sozinho exportou de US\$ 2,57 bilhões, representou 99,2% das vendas do seu setor no ano de 2018.

Tabela 11 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pela UE ao Mercosul
470329	Pasta química de madeira de não conífera, à soda ou sulfato, semibranqueada ou branqueada	681.410.087,00	2.579.907.007,00	99,25	0,00	0
470321	Pasta química de madeira de conífera, à soda ou ao sulfato, semibranqueada ou branqueada	54.267.285,00	19.470.643,00	0,75	0,00	0
470200	Pasta química de madeira, para dissolução	18.802.050,00	23.737,00	0,00	0,00	0
480300	Papel para fabricação de papel higiênico ou de toucador e artigos semelhantes; pasta de celulose e mantas de fibras de celulose	1.208.424,00	17.059,00	0,00	0,00	0
470610	Polpa de linters de algodão	-	720,00	0,00	0,00	0

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

Da mesma forma, a Tabela 12 apresenta os 5 principais SH6 do setor de “abate e fabricação de produtos de carne”, além dos valores exportados no ano 2000 e 2018. Esses produtos representaram 82,99% do total exportado pelo Mercosul para a UE no ano de 2018, atingindo US\$ 2,09 bilhões dos US\$ 2,52 bilhões exportados no período. Como pode-se ver na Tabela 12, todos os produtos deste setor possuem tarifas aplicadas e em alguns casos há medidas regulatórias, que podem ampliar a taxação, após atingirem a quantidade pré-definida.

Tabela 12 – Principais SH6 do setor CNAE de abate e fabricação de produtos de carne, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pela UE ao Mercosul
020130	Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas	371.030.106,00	954.588.240,00	37,77	12,8% + 303,4 EUR/100 kg (AVE 41,83%)	0
020230	Carnes de bovino, desossadas, congeladas	300.527.401,00	422.572.125,00	16,72	12,8% + 221,1 EUR / 100 kg (AVE 45,93%)	0
020714	Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados	195.045.913,00	260.642.264,00	10,31	102,4 EUR/ 100 kg (AVE 39,35%)	12
021099	Carnes de outros animais, comestíveis, salgadas, secas ou defumadas; miudezas, farinhas e pós	-	237.048.556,00	9,38	6,40%	11
160232	Preparações alimentícias e conservas de galos e de galinhas	19.573.383	222.627.290,00	8,81	2.765 EUR / 1000 kg líquidos (AVE 93,7%)	0

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

O produto de maior relevância dentro do setor de “abate e fabricação de produtos de carne” é “carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas” (SH6 020130), que atingiu 37,7% do total exportado em 2018. Este produto tem uma tarifa aplicada de 12,8%, além de um acréscimo de € 303,4 a cada 100 kg importados, o que atinge uma média de tarifação de 41,83% por kg importado. Além desta taxação, ainda existe uma nota de grande relevância, onde indica dever aplicável sobre o

TQR¹⁵, a qual estipula taxações maiores após atingir um limite pré-estipulado de importações. Apesar de grandes taxações, este produto não possui medidas regulamentares comerciais.

O segundo produto de maior relevância é “carnes de bovino, desossadas, congeladas” (SH6 020230) que possui uma tarifa de 12,8% + € 221,1 a cada 100 kg importados, o que representa uma tarifação média de 45,93% sobre o produto comercializado. Também há uma nota de dever aplicável sobre o TQR, e não há o estabelecimento de medidas regulamentares para a entrada deste produto na UE.

O produto “pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados” (SH6 020714) tem uma taxação de € 102,4 para cada 100 kg, o que gera uma tarifa média de 39,35%, além de ter uma nota de dever aplicável sobre o TQR. Além disso, este produto possui 12 requisitos de importação aplicados como: restrições geográficas de elegibilidade; requisito de autorização especial por motivos SPS; limites de tolerância para resíduos ou contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); requisitos de higiene; processamento de alimentos e rações; condições de armazenamento e transporte; requisito de teste; requisito de certificação; requisito de inspeção; requisitos de rastreabilidade; requisitos de autorização por motivos TBT e requisitos de rotulagem.

O quarto produto é “carnes de outros animais, comestíveis, salgadas, secas ou defumadas; miudezas, farinhas e pós” (SH6 021099), que possui uma tarifa de 6,4% e 11 requisitos regulamentares, como: restrições geográficas de elegibilidade; requisito de autorização especial por motivos SPS; limites de tolerância para resíduos ou contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); requisitos de rotulagem; requisitos de higiene; processamento de alimentos e rações; requisito de teste; requisito de certificação; requisito de inspeção; requisitos de rastreabilidade e requisitos de autorização por motivos TBT.

O quinto e último produto apresentado na Tabela 12 é “preparações alimentícias e conservas de galos e de galinhas” (SH6 160232), que tem uma tarifação

¹⁵ O limite de quantidade TRQ também é conhecido como volume de cota ou contingente. Até que essa quantidade específica de bens seja atingida, a tarifa dentro da quota se aplica. Uma vez que o limite de quantidade TRQ seja preenchido, o produto pode continuar a ser importado sem limitação, mas a uma tarifa mais alta que é a tarifa fora da cota.

de € 2.765 para cada 1.000 kg líquidos importados, o que representa uma tarifação média de 93,75%, não possuindo nenhuma medida regulamentar comercial.

A Tabela 13 apresenta o único SH6 do setor de extração de “petróleo e gás natural”, que foi exportado no ano de 2018, atingindo US\$ 2,46 bilhões. Não há nenhuma tarifa aplicada ao produto e as medidas regulamentares somam 6 requisitos, sendo eles: proibição por motivos TBT; requisitos de autorização por motivos TBT; requisitos de registro para importadores por motivos TBT; requisitos de rotulagem; requisitos de embalagem e requisitos de inspeção.

Tabela 13 – Principais SH6 do setor CNAE de extração de petróleo o e gás natural, nas exportações do Mercosul para a UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pela UE ao Mercosul
270900	Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	37.329.216,00	2.465.185.118,00	100	0,00	6

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

Desta maneira, pode-se observar como há diversos empecilhos aos nossos produtos para acessar o mercado Europeu, e que nem sempre as medidas tarifárias são os maiores, ou únicos problemas a serem enfrentados por exportadores do Mercosul. O acordo entre os blocos prevê que para 93% das exportações, as tarifas serão eliminadas e outro 7% terão tratamento preferencial. Contudo, as medidas não tarifárias não devem acompanhar essa flexibilização e devem manter os atuais requisitos, e inclusive, em alguns casos, com a crescente relevância de tópicos como preservação do meio ambiente e segurança alimentar, devem tornar-se ainda mais rígidos.

A análise nos leva a perceber que os produtos que atendem ao mercado da UE apresentam mais empecilhos não tarifários que propriamente tarifários, o que pode indicar que mesmo com o acordo, o comércio intra-indústria pode continuar enfrentando desafios para se consolidar em mais setores. Alguns países da UE, estão votando contra o acordo, sobretudo, em virtude das dificuldades de articulação dos ministérios de relações internacionais e do meio ambiente do Brasil, que não estão conseguindo enfrentar os problemas como desastres ambientais e queimadas na

Amazônia. A Áustria¹⁶ já se posicionou contra o acordo. França e Irlanda também já se posicionaram contra o acordo, caso o Brasil não se comprometa com o controle das queimadas na Amazônia.

Qualquer veto de um país do bloco europeu ou do Mercosul impede a realização do acordo. Portanto, discutir questões ambientais deve estar no centro das preocupações, em especial, dos países do Mercosul. Além disso, observa-se que os setores são predominantemente associados a *commodities* agrícolas. Tais produtos vão de encontro ao preconizado na literatura de economia internacional, no que refere à teoria das vantagens comparativas de Ricardo, uma vez que os países do Mercosul, sobretudo, o Brasil, são tradicionalmente exportadores de produtos primários. Contudo, dada sua baixa intensidade tecnológica não participam de processos de integração industrial, como defendido em Grubel e Lloyd. Além disso, como apontado por Appleyard, Field e Cobb (2010), o comércio intra-indústria normalmente é mais elevado para bens manufaturados mais sofisticados, como produtos químicos, maquinaria, equipamentos de transporte e eletrônica. Para melhor entendermos o cenário de comércio entre Mercosul e UE, no subcapítulo abaixo vamos analisar as importações dos principais setores CNAE do ano de 2018.

5.2 Análise das importações dos principais setores CNAE no ano de 2018

Para que Mercosul e UE possam ter um bom nível de integração comercial, é preciso que ambos os blocos tenham um fluxo intenso de mercadorias dentro do mesmo setor. A fim de entendermos o comércio atual entre os blocos, veremos neste subcapítulo os principais produtos importados da UE pelo Mercosul, assim como suas tarifações e medidas regulamentares para acessar o bloco sul-americano.

Os setores com maior participação nas importações do Mercosul provenientes da UE no ano de 2018 são apresentados na Tabela 14, os quais juntos representam 36% do total importado no período, quando alcançaram o valor de US\$ 17,5 bilhões.

¹⁶ Notícias sobre o assunto:

<https://www.theguardian.com/world/2019/sep/19/austria-rejects-eu-mercosur-trade-deal-overamazon-fires>

<https://www.bnnbloomberg.ca/austria-rejects-eu-mercosur-trade-deal-over-amazon-fires-1.1318503>

Tabela 14 – Setores CNAE com maior participação nas importações feitas pelo Mercosul, oriundas da UE em 2018.

CNAE	Participação nas importações 2018	Valores importados em 2018 (US\$)	ICI
Fabricação de produtos farmacêuticos	10,6%	5.141.160.648,00	0,09
Fabricação de produtos derivados do petróleo	6,8%	3.285.894.489,00	0,52
Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	4,9%	2.378.892.144,00	0,20
Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura e pecuária	4,8%	2.334.895.770,00	0,24
Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	4,6%	2.215.833.538,00	0,58
Fabricação de produtos químicos orgânicos	4,4%	2.149.367.958,00	0,34

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020).

Pode-se observar ainda que em apenas 2 setores há integração comercial, sendo o setor de “fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão” o setor que possui o maior ICI, alcançando o índice de 0,58. O outro setor que tem um alto valor de importação e que também é integrado é o setor de “fabricação de produtos derivados do petróleo”, cujo ICI é 0,52.

No decorrer deste subcapítulo, vamos analisar os 5 principais produtos dos setores CNAE que apresentaram uma participação relativa acima de 4% das importações provenientes da UE em 2018. Na tabela 15, apresenta-se os principais produtos do setor de “fabricação de produtos farmacêuticos”, os quais representaram 87,56% do total do setor importado em 2018, atingindo US\$ 4,5 bilhões dos US\$ 5,1 bilhões importados no período.

Tabela 15 – Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de produtos farmacêuticos, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pelo Mercosul a UE
300490	Outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho	362.717.906,00	1.821.062.413,00	35,42	0,00	79

(Continua)

(Conclusão)

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pelo Mercosul a UE
300215 ¹⁷	Produtos imunológicos, apresentados em doses ou acondicionados para venda a retalho	564.207.978,00	1.139.689.986,00	22,17	0,0	67
300439	Outros medicamentos contendo hormônios ou outros produtos da posição 2937, mas não antibióticos, em doses, para venda a retalho	106.421.767,00	594.183.160,00	11,56	0,00	59
300220 ¹⁸	Vacinas para medicina humana	114.670.764,00	546.725.049,00	10,63	2,00	53
300212	Antissoros e outras frações do sangue	564.207.978,00	399.804.983,00	7,78	8,00	67

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

Nesse setor, o produto de maior relevância nas importações do Mercosul é “outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho” (SH6 300490), que sozinho representa 35,42% do total importado. Este produto não possui nenhuma taxa, porém possui 79 medidas regulamentares que precisam ser atendidas para poderem entrar no Mercosul, segundo o site do ITC. Entre as medidas regulamentares aplicadas são: 2 possíveis proibições por motivos SPS; abordagem de sistema; 2 requisitos de autorização para razões SPS para importar certos produtos; requisito de autorização para importadores por motivo SPS; 2 requisitos de teste; requisito de inspeção; avaliação de conformidade relacionada a SPS; 7 requisitos de rotulagens; requisito de marcação; 3 requisitos de embalagens; 5 regulamentos TBT sobre processos de produção; regulamentações TBT sobre transporte e armazenamento; 3 requisitos de

¹⁷ O SH6 300215 é um produto novo, criado na revisão de 2017. No ano de 2000 este produto era representado por outros 9 SH6 (292520, 293329, 293490, 293390, 293799, 300210, 300220, 2300290 e 390720) que seguia a revisão de 1996. Na revisão seguinte em 2002, os 9 SH6 se tornaram 8, onde os SH6 293490, 293390 e 293799 se unificaram para os SH6 293499 e 293790. Na revisão seguinte, em 2007, houve apenas uma alteração, o SH6 292520 passou a ser 292529, os outros 7 SH6, permaneceram iguais. Na revisão de 2012, todos os 8 SH6 se unificaram para ser o novo SH6 300210, e na última revisão, de 2017 o SH6 300210 passou a ser identificado como SH6 300215, como conhecemos hoje.

¹⁸ Assim como o SH6 300215, o SH6 300212 teve exatamente o mesmo caminho de alteração de identificação de produtos, porém na revisão de 2017, o então SH6 300210 se dividiu em 2, gerando além do SH6 300215 o SH6 300212. Diante disso, não é possível identificar exatamente qual produto é o real antecessor do produto atual. Com isso, nesta tabela o SH6 300215 e 300212 possuem o mesmo valor de importação no ano 2000, por ambos serem descendentes dos mesmos SH6 da revisão de 1996.

produção ou pós-produção; 5 requisitos de qualidade, segurança ou desempenho do produto; 5 requisitos de registro / aprovação do produto; 2 requisitos de teste; 3 requisitos de certificação; 3 requisitos de inspeção; 2 medidas TBT; requisito para passar pelo porto específica da alfandega; 27 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação; exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT e 1 procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos.

A Tabela 16 mostra os 5 principais SH6 do setor de “fabricação de produtos derivados do petróleo”, os quais representaram 99,94% do total importado pelo Mercosul oriundo da UE no ano de 2018, representando US\$ 3,283 bilhões. Entre estes produtos se destaca “óleos leves e preparações” (SH6 271012), o qual representou 60,8% do total importado no ano de 2018. Este produto não possui taxa de importação, mas possui 18 medidas de acesso ao mercado como: 2 requisitos de qualidade; segurança ou desempenho do produto; 9 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; 5 procedimentos de licenciamento sem critério *ex ante* específicos; impostos de consumo e empresas de comércio estatal para importação.

Tabela 16 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de produtos derivados do petróleo, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pelo Mercosul a UE
271012 ¹⁹	Óleos leves e preparações	333.976.088,00	1.997.783.159,00	60,80	0,00	18
271019	Outros óleos de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios	-	1.237.577.491,00	37,66	0,00	28
271320	Betume de petróleo	-	39.269.686,00	1,20	0,00	1
271290	Cera de petróleo microcristalina, slack wax, ozocerite, outras ceras minerais e produtos semelhantes	4.900.717,00	6.933.882,00	0,21	4,00	2
271220	Parafina contendo, em peso, < 0,75% de óleo	716.696,00	2.342.427,00	0,07	4,00	2

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

¹⁹ O SH6 271012 no ano de 2000 era representado pelo SH6 271000 de acordo com a revisão de 1996. Na revisão de 2002 este produto passou a ser identificado como SH6 271011 e somente na revisão de 2012 passou a ser identificado como SH6 271012.

Na mesma linha, o produto “outros óleos de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios” (SH6 271019) não possui taxas de importação, no entanto possui 28 medidas regulamentares para acesso ao mercado de Mercosul, entre elas há: 5 requisitos de qualidade; segurança ou desempenho do produto; requisito de certificação; 12 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; 8 procedimentos de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos; impostos de consumo e empresas de comércio estatal, para importação. Ainda na Tabela 15, o produto “betume de petróleo” (SH6 271320) não possui nenhuma taxa e apenas uma medida regulamentar, que é a necessidade de ser uma empresa de comércio estatal para importação, o que é um legítimo direcionamento para compra, não caracterizando um comércio de livre iniciativa.

O produto “cera de petróleo microcristalina, slack wax, ozocerite, outras ceras minerais e produtos semelhantes “ (SH6 271290) e o produto “parafina contendo, em peso, < 0,75% de óleo” (SH6 271220) possuem uma pequena participação nas importações do setor em 2018, sendo 0,21% e 0,07% respectivamente, assim como a mesma taxa de 4% para importação e as mesmas 2 medidas regulamentares de acesso de mercado, que são uso restrito de certas substâncias e ser uma empresa de comércio estatal para importação.

A Tabela 17 mostra os 5 principais SH6 do setor de “máquinas e equipamentos de uso geral”, os quais representaram 32,52% do total do setor importado pelo Mercosul proveniente da UE no ano de 2018, representando US\$ 773,6 milhões dos US\$ 2,37 bilhões importados no período. O produto “máquinas e aparelhos para encher, fechar, arrolhar ou rotular garrafas, caixas, latas, sacos ou outros recipientes; máquinas e aparelhos para gaseificar bebidas” (SH6 842230) é o item de maior relevância, pois atingiu 9,83% do total importado pelo setor no ano, alcançando US\$ 233 milhões em importações. Este produto possui uma taxa de 14%, além de 19 medidas regulamentares para acesso ao Mercosul, como: práticas de higiene durante a produção relacionadas ao SPS; requisitos de certificação; 2 normas de uso restrito de certas substâncias; requisitos de rotulagem; requisitos de qualidade; segurança ou desempenho do produto; 2 requisitos de certificação; medidas TBT; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 6 procedimentos não automáticos de licenciamentos de importação, exceto

autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

Tabela 17 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pelo Mercosul a UE
842230	Máquinas e aparelhos para encher, fechar, arrolhar ou rotular garrafas, caixas, latas, sacos ou outros recipientes; máquinas e aparelhos para gaseificar bebidas	93.169.276,00	233.876.186,00	9,83	14,00	19
842240	Outras máquinas e aparelhos para empacotar ou embalar mercadorias	82.945.427,00	179.373.424,00	7,54	0,00	15
842890	Outras máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação	29.044.039,00	146.465.632,00	6,16	14,00	19
842199	Outras partes de aparelhos para filtrar ou depurar líquidos ou gases	22.764.359,00	111.868.549,00	4,70	14,00	12
842139	Outros aparelhos para filtrar ou depurar gases	36.508.802,00	102.021.171,00	4,29	14,00	14

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

O produto “outras máquinas e aparelhos para empacotar ou embalar mercadorias” (842240) que no ano 2000 importou US\$ 82,9 milhões e em 2018 alcançou US\$ 179,3 milhões, não possui taxaço, mas tem 15 medidas regulamentares aplicadas a este produto, como: práticas de higiene durante a produção relacionadas ao SPS; requisito de certificação; 2 uso restrito de certas substâncias; requisitos de rotulagem; requisitos de qualidade, segurança ou desempenho do produto; 2 requisitos de certificação; medidas TBT; monitoramento de importação e medidas de licenciamento automático; 3 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

Já o produto “outras máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação” (SH 842890) possui 14% de taxa de importação e 19 medidas regulamentares, como: práticas de higiene durante a produção relacionadas ao SPS; requisito de certificação; 2 uso restrito de certas substâncias; requisitos de rotulagem;

requisitos de qualidade; 3 requisitos de qualidade, segurança ou desempenho do produto; 2 avaliações de conformidade relacionada ao TBT; 2 requisitos de certificação; medidas TBT; monitoramento de importação e medidas de licenciamento automático; 3 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

Da mesma maneira o produto “outras partes de aparelhos para filtrar ou depurar líquidos ou gases” (SH6 842199) possui uma taxa de 14% e 12 medidas regulamentares de acesso ao mercado, como: práticas de higiene durante a produção relacionadas ao SPS; requisito de certificação; 2 uso restrito de certas substâncias; requisitos de rotulagem; requisitos de certificação; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 3 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

Encerrando a análise da tabela 17 tem-se o produto “outros aparelhos para filtrar ou depurar gases” (SH6 842139), que também tem 14% de taxa de importação e outras 14 medidas regulamentares de acesso, como: requisito de certificação; 2 requisitos de rotulagem; requisitos de qualidade, segurança ou desempenho do produto; requisito de teste; 2 requisitos de certificação; medidas TBT; monitoramento de importação e medidas de licenciamento automático; 3 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

A Tabela 18 mostra os 5 principais SH6 do setor “fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura e pecuária”, os quais representaram 68,85% do total do setor importado pelo Mercosul oriundo da UE no ano de 2018, representando US\$ 1,60 bilhões dos US\$ 2,33 bilhões importados no período. Além disso, ainda pode-se identificar na tabela 18, o valor importado em 2000, assim como a tarifa aplicada e as medidas regulamentares de acesso ao mercado de cada um dos produtos.

Tabela 18 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura e pecuária, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pelo Mercosul a UE
870829	Outras partes e acessórios de carroçarias (incluídas as cabinas) para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	350.487.423,00	525.842.823,00	22,52	14,00	19
870840	Caixas de marchas (velocidade) e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	87.884.819,00	472.496.137,00	20,24	0,00	12
870850	Eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	29.396.693,00	296.908.194,00	12,72	0,00	13
870830 ²⁰	Freios e servo-freios, suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	77.114.131,00	157.100.622,00	6,73	14,00	14
870894	Volantes, barras, caixas de direção, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	30.482.687,00	155.272.557,00	6,65	14,00	16

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

O produto “outras partes e acessórios de carroçarias (incluídas as cabinas) para veículos automóveis das posições 8701 a 8705” (SH6 870829) é o item de maior relevância na Tabela 18, sendo responsável por 22,52% do total importado pelo setor no ano de 2018, atingindo US\$ 525 milhões de importações, perante os US\$ 350 milhões que importou em 2000. Este produto possui 14% de taxa de entrada no Mercosul e 19 medidas regulatórias como: práticas de higiene durante a produção relacionadas ao SPS; requisito de certificação; 2 medidas de uso restrito de certas substâncias; 2 de requisitos de rotulagem; requisito de registro / aprovação do produto; requisito de teste; 2 de requisitos de certificação; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 6 de procedimento não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações

²⁰ De acordo com a revisão SH6 de 1996, o produto SH6 870830, era dividido entre os SH6 870831 e 870839. Na revisão de 2007 estes produtos foram unificados e passaram a ser identificados como SH6 870830.

cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

O produto “caixas de marchas (velocidade) e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705” (SH6 870840) é o segundo de maior relevância, atingindo 20,24% de participação nas importações. Este produto não possui tarifas de entrada ao mercado, mas possui 12 medidas regulamentares como: requisito de certificação; 2 requisitos de rotulagem; requisito de teste; 2 requisitos de certificação; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 3 medidas de procedimento não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global. Da mesma forma, o produto “eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705” (870850) não possui taxas de importação e tem as mesmas 12 medidas regulamentares, acrescida da medida de avaliação de conformidade.

A Tabela 18 também apresenta o produto “freios e servo-freios, suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705” (SH6 870830) que atingiu uma participação nas importações de US\$ 157 milhões, o que representa 6,73%. Este produto tem uma taxa de 14% e também 14 medidas regulamentares de acesso ao Mercosul, como: requisito de certificação; 3 requisitos de rotulagem; requisito de registro / aprovação do produto; requisito de teste; 2 requisitos de certificação; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 3 medidas de procedimento não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

Enquanto isso, o item “volantes, barras, caixas de direção, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705” (870894) possui a mesma taxação de 14%, porém com 16 medidas regulamentares diferenciando do produto “freios e servo-freios, suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705” (SH6 870830) apenas nas medidas de requisitos de rotulagem nas quais possui apenas 2

e na medida de procedimento não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT na qual possui 6.

A Tabela 19 mostra os 5 principais SH6 do setor “fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão”, os quais representaram 39,57% do total do setor importado pelo Mercosul com origem da UE em 2018, representando US\$ 876 milhões dos US\$ 2,21 bilhões importados no período.

Tabela 19 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pelo Mercosul a UE
848180	Torneiras e outros dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes	102.236.018,00	284.915.024,00	12,86	18,00	18
848340	Engrenagens e rodas de fricção, eixos de esferas ou de roletes; caixas de transmissão, redutores, multiplicadores e variadores de velocidade	59.773.180,00	207.724.548,00	9,37	14,00	12
841199	Partes de outras turbinas a gás	39.454.141,00	160.017.264,00	7,22	0,00	10
841480	Outras bombas de ar, coifas aspirantes para extração ou reciclagem	52.402.243,00	137.307.025,00	6,20	14,00	12
848190	Partes de válvulas, torneiras e outros dispositivos semelhantes	33.399.964,00	86.849.795,00	3,92	16,00	12

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

O produto “torneiras e outros dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes” (SH6 848180) atingiu US\$ 284 milhões (12,86% do total importado). Este produto possui 18% de taxas de importação e possui 18 medidas regulamentares de acesso ao Mercosul como: práticas de higiene durante a produção relacionadas ao SPS; requisito de certificação; 2 medidas de uso restrito de certas substâncias; requisito de rotulagem; 2 requisitos de qualidade, segurança ou desempenho do produto; 3 requisitos de certificação; 2 medidas TBT; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 3 de procedimento não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

O segundo produto mais relevante do setor é “engrenagens e rodas de fricção, eixos de esferas ou de roletes; caixas de transmissão, redutores, multiplicadores e variadores de velocidade” (SH6 848340) que importou 9,37% do total importado (US\$ 207 milhões). Este produto possui uma taxação de importação de 14% e possui 12 medidas regulamentares de acesso ao mercado aplicadas ao produto, exatamente iguais ao produto “outras bombas de ar, coifas aspirantes para extração ou reciclagem” (SH6 841480) que é quarto produto mais importado pelo setor (6,20% de participação). Entre as medidas regulamentares estão: requisitos de certificação; requisitos de rotulagem; requisitos de qualidade, segurança ou desempenho do produto; 2 requisitos de certificação; medidas TBT; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 3 medidas de procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

O produto “partes de outras turbinas a gás” (SH6 841199) que é terceiro produto de maior relevância para o setor em 2018, importou 7,22% do total importado e que não possui taxa de importação, porém possui 10 medidas regulamentares de acesso ao mercado, como: requisito de certificação; requisito de rotulagem; requisito de certificação; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 3 medidas de procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; 2 procedimentos de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

Na Tabela 19 também é apresentado o produto “partes de válvulas, torneiras e outros dispositivos semelhantes” (SH6 848190), que é o quinto produto mais relevante nas importações do setor em 2018, quando atingiu US\$ 86 milhões, o que representa 3,92% do total importado pelo setor. Este produto possui uma taxação de 16% além de 12 medidas aplicadas ao produto como: práticas de higiene durante a produção relacionadas ao SPS; requisito de certificação; 2 medidas de uso restrito de certas substâncias; requisito de rotulagem; requisito de certificação; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 3 de procedimento não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações

cobertas pelos capítulos SPS e TBT; procedimento de licenciamento sem *critérios ex ante* específicos e alocação global.

A Tabela 20 mostra os 5 principais SH6 do setor “fabricação de produtos químicos orgânicos”, os quais representaram 33,91% do total do setor importado pelo Mercosul oriundo da UE no ano de 2018, representando US\$ 728 milhões dos US\$ 2,14 bilhões importados no período.

Tabela 20 - Principais SH6 do setor CNAE de fabricação de produtos químicos orgânicos, nas importações do Mercosul, oriundas da UE em 2018.

SH6	Descrição	Valor exportado em 2000 (US\$)	Valor exportado em 2018 (US\$)	Partic. em 2018 (%)	Tarifa (%)	Num. de med. regul. aplic. pelo Mercosul a UE
293399	Outros compostos heterocíclicos exclusivamente de heteroátomo(s) de nitrogênio	-	318.143.966,00	14,80	14,00	54
293090	Outros tiocompostos orgânicos	34.678.540,00	142.901.384,00	6,65	2,00	57
292910	Isocianatos	15.379.977,00	99.783.810,00	4,64	14,00	41
293220 ²¹	Lactonas	20.694.769,00	85.803.308,00	3,99	2,00	27
293499	Outros ácidos nucleicos e seus sais e outros compostos heterocíclicos	-	82.133.639,00	3,82	2,00	53

Fonte: elaboração própria com base em UN Comtrade (2020) e Macmap (2020).

O produto “outros compostos heterocíclicos exclusivamente de heteroátomo(s) de nitrogênio” (SH6 293399) foi responsável por 14,8% das importações do setor em 2018, atingindo o valor de US\$ 318,1 milhões, sendo que em 2000 sequer era importado. Os valores importados em 2018 são mais que o dobro do segundo item mais importado do setor. Este produto possui uma taxação de 14% e 54 medidas regulamentares aplicadas ao produto para poder acessar o mercado do Mercosul, são elas: 2 proibições por motivos SPS; abordagem de sistemas; 2 requisitos de autorização para razões SPS para importar certos produtos; requisito de autorização de produção para importadores por motivos SPS; 2 requisitos de teste; requisitos de inspeção; 5 requisitos de rotulagem; 2 requisitos de marcação; 2 requisitos de embalagem; requisitos de produção ou pós-produção; regulamentos TBR sobre

²¹ O SH6 293220 passou a existir a partir da revisão de SH de 2012. A análise deste estudo inicia no ano 2000 que utilizava a base da revisão de 1996, onde este produto ainda era conhecido por ser os SH6 293221 e 293229. Na revisão de 2012, os SH6 293221 e 293229 foram unificados e se transformando no SH6 293220.

processos de produção; regulamentações TBT sobre transporte e armazenamento; requisitos de qualidade, segurança ou desempenho do produto; 4 requisito de registro / aprovação do produto; 2 requisito de teste; requisito de certificação; 4 requisitos de inspeção; medidas TBT; requisito para passar pelo porto específico da alfândega; 18 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT e procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos.

O segundo produto mais relevante nas importações do setor em 2018 apresentado na Tabela 20 é “outros tiocompostos orgânicos” (SH6293090), o qual teve 6,65% de participação importando US\$ 142,9 milhões. Este produto tem uma taxa de importação de 2% e uma lista de 57 requisitos aplicados ao produto para acesso ao mercado, como: proibições por motivos SPS; abordagem de sistemas; 2 requisitos de autorização para razões SPS para importar certos produtos; requisito de autorização de produção para importadores por motivos SPS; 2 requisitos de teste; requisitos de inspeção; 5 requisitos de rotulagem; 2 requisitos de marcação; 2 requisitos de embalagem; requisitos de produção ou pós-produção; regulamentos TBT sobre processos de produção; regulamentações TBT sobre transporte e armazenamento; requisitos de qualidade, segurança ou desempenho do produto; 5 requisito de registro / aprovação do produto; 2 requisito de teste; requisito de certificação; 4 requisitos de inspeção; medidas TBT; requisito para passar pelo porto específico da alfândega; 21 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT e procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos.

Ainda na Tabela 20 apresenta-se o produto “Isocianatos “ (SH6 292910) que importou US\$ 99,7 milhões em 2018, o que representou 4,64% do setor, mesmo tendo 14% de taxas de importações e 41 medidas regulamentares aplicadas ao produto como: proibições por motivos SPS; abordagem de sistemas; 2 requisitos de autorização para razões SPS para importar certos produtos; requisito de autorização para importadores por motivos SPS; 2 requisitos de teste; requisito de certificação; requisitos de inspeção; 3 requisitos de rotulagem; requisitos de marcação; requisitos de embalagem; requisitos de produção ou pós-produção; requisitos de qualidade, segurança ou desempenho do produto; 2 requisito de registro / aprovação do produto; 2 requisito de teste; 2 requisitos de certificação; 2 requisitos de inspeção; medidas

TBT; monitoramento de importação, monitoramento e medidas de licenciamento automático; 12 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT; 2 procedimentos de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos e alocação global.

O quarto produto de maior relevância para o setor de “fabricação de produtos químicos e orgânicos” é “lactonas” (SH6 293220) que em 2018 importou US\$ 85,8 milhões com uma representatividade de 3,99% do total importado. Este produto tem uma taxa de 2% e outras 27 medidas regulamentares aplicadas ao produto como: abordagem de sistemas; 2 requisitos de autorização para razões SPS para importar certos produtos; requisito de autorização de produção para importadores por motivos SPS; 2 requisitos de teste, requisitos de inspeção; 2 requisitos de rotulagem; requisitos de marcação; requisitos de embalagem; requisitos de produção ou pós-produção; requisitos de qualidade; segurança ou desempenho do produto; requisito de registro / aprovação do produto; 2 requisito de teste; requisito de certificação; 2 requisitos de inspeção; medidas TBT; 6 procedimentos não automáticos de licenciamento de importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT e procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos.

O quinto produto mais relevante do setor de “fabricação de produtos químicos e orgânicos” no ano de 2018 é “outros ácidos nucleicos e seus sais e outros compostos heterocíclicos” (SH 293499) que importou US\$ 82,1 milhões (em 2000 este produto também não era importado), que representou 3,82% do total importado pelo setor. Este produto tem uma taxa de 2% e 53 medidas de acesso ao mercado aplicadas ao produto, são elas: abordagem de sistemas; 2 requisitos de autorização para razões SPS para importar certos produtos; requisito de autorização de produção para importadores por motivos SPS; limites de tolerância para resíduos ou contaminação por certas substâncias (não microbiológicas); 2 requisitos de teste; requisitos de inspeção; 5 requisitos de rotulagem; 2 requisitos de marcação; 2 requisitos de embalagem; requisitos de produção ou pós-produção; regulamentos TBT sobre processos de produção; regulamentações TBT sobre transporte e armazenamento; requisitos de qualidade; segurança ou desempenho do produto; 4 requisito de registro / aprovação do produto; 2 requisito de teste; requisito de certificação; 4 requisitos de inspeção; medidas TBT; requisito para passar pelo porto específico da alfândega; 18 procedimentos não automáticos de licenciamento de

importação, exceto autorizações cobertas pelos capítulos SPS e TBT e procedimento de licenciamento sem critérios *ex ante* específicos.

Com as análises destes dados percebe-se que, há muita diferença na pauta exportadora dos países do Mercosul para a UE e vice-versa, sendo que os principais setores importadores são marcados pela predominância de produtos industrializados e, de alta complexidade, como no caso de produtos farmacêuticos, máquinas e equipamentos e produtos químicos, enquanto que os setores exportadores do Mercosul são setores na sua maior parte de *commodities*, sendo que os setores mais exportados em 2018 foram de produção de lavouras permanentes, lavouras temporárias, extração de minério de ferro e fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel, entre outros. Com isso, os motivos para a baixa integração, e até mesmo a redução no comércio intra-indústria entre os blocos ao longo do período de 2000-2018, são revelados: a relação comercial entre os blocos difere entre os setores importadores e exportadores.

Outro ponto que merece atenção, refere-se ao fato de que o Mercosul estabelece importantes requisitos tarifários e não tarifários para suas importações. As tarifas aparecem com maior frequência nas importações do Mercosul, que as tarifas impostas pela UE aos principais produtos exportados pelo Mercosul aos países do bloco europeu. Assim, mesmo se o acordo entre os blocos seja confirmado, os países da UE tendem a ter que renunciar a um número menor de tarifas, do que quando a análise se volta aos principais produtos importados pelo Mercosul. Com isso, os países do Mercosul terão de infligir custos às suas indústrias locais que poderão ser submetidas a uma concorrência maior dos produtos da UE que terão suas tarifas reduzidas. Sendo assim, torna-se natural que entre as maiores vantagens pontuadas pelos próprios países do bloco europeu, destacam-se as oportunidades dos mercados do Mercosul para carros e peças, máquinas, produtos químicos, farmacêuticos dos países da UE.

As tarifas de acesso a mercados, buscam igualar as forças das empresas locais com os grandes produtores mundiais, porém as medidas não tarifárias, quando chegam a ser aplicadas na casa das dezenas, mais parecem ser uma carta na manga para que governos locais possam barrar ou inibir o acesso ao seu mercado. Tal medida de restrição de acesso sempre virá acompanhada de uma análise de algo que

poderia não estar de acordo com normas que buscam atender a eficácia dos produtos, ou que poderia comprometer a saúde e segurança da população. Grubel e Lloyd (1975), já alertavam que, uma queda no nível de proteção levaria a um aumento das exportações e importações, porém o que se vê, é que por mais que as barreiras tarifárias deixem de existir, as normas regulamentares de acesso a mercado continuarão sendo um forte trunfo para a proteção do mercado local.

Desta maneira, a análise dos dados de importação do Mercosul, faz entender que, assim como já descrito anteriormente por Grubel e Lloyd (1975), as políticas comerciais protecionistas, poderiam dificultar o comércio intra-indústria. Neste sentido, os dados evidenciaram que o principal empecilho para um maior fluxo no comércio entre os blocos não são as tarifas e sim as normas regulamentares não tarifárias aplicadas aos produtos.

Pode se dizer então, que a hipótese deste trabalho foi confirmada, pois como analisado neste capítulo, o número de barreiras não tarifárias por muitas vezes supera a dificuldade de acesso ao mercado do que as tarifas aplicadas, o que faz com que mesmo com o acordo em atividade, fique sempre uma incerteza quanto a possibilidade de acessar o mercado do bloco comercial parceiro.

Entretanto, ainda assim, como mencionado por Baltensperger e Dadush (2019), apesar dos ganhos quantificáveis serem pequenos, vale a pena ter e lutar por este acordo. Certamente com o acordo haveria uma ampliação no nível de comércio entre os blocos, o que não quer dizer que se tenha um maior número de setores intra-industriais, que para Appleyard, Field e Cobb (2010), só ocorre quando o nível de capital e de trabalho for o mais semelhante possível entre os países envolvidos.

6 CONCLUSÃO

Uma das principais expectativas para os países do Mercosul, com a confirmação do acordo comercial entre o bloco a e UE, passou a ser oportunidade de ampliação dos negócios no solo europeu. A possibilidade de a negociação eliminar as tarifas de exportação dos países do Mercosul para a UE em mais de 93% dos produtos e os demais produtos terem um tratamento preferencial, surge como a oportunidade quase perfeita, ainda mais com as tarifas dos países europeus que só devem ser extintas após 10 anos do acordo em vigor. Porém, é importante ressaltar que apesar de estar na pauta de discussão do acordo, as barreiras não tarifárias nesse momento surgem como um fator crítico. Detalhes do acordo atrelados a crescente relevância de assuntos como preservação ambiental e segurança alimentar, devem se tornar ainda mais rígidos e podem complicar o sucesso dessa integração comercial. Portanto, conforme mencionado por Pennaforte, Ribeiro e Boner (2018), esse acordo possivelmente não funcionaria como um catalizador para uma participação do Mercosul no comércio internacional, pois tem alguns detalhes que parecem não ter sido analisados na maneira correta, fazendo com que as oportunidades almejadas deste acordo possam ter uma grande lacuna entre as pretensões e a realidade.

Nesse mesmo sentido, outra grande dificuldade para se concretizar o acordo passa por interesses de grupos que lutam pela manutenção protecionismo para proteger o comércio local, assim como países do bloco europeu que já se posicionaram contra o acordo, como a França, Áustria e Irlanda, por falta de clareza por parte do Ministério das Relações exteriores do Brasil principalmente, no que diz respeito a desastres ambientais e queimadas na Amazônia. Da mesma forma, Moreira

e Brites (2018), já alertavam que crises institucionais internas, seja pela expulsão da Venezuela por parte do Mercosul e do *Brexit* na UE, tanto o interesse dos blocos em expandir seu capital, quanto o interesse em defender o setor agrícola europeu, aparentam ser fundamentais para a compreensão e conclusão do acordo.

Para contribuir com as discussões sobre os possíveis impactos do acordo entre os blocos, esta monografia teve como seu objetivo identificar as principais características da integração comercial entre o Mercosul e a União Europeia, a partir da análise do comércio intra-indústria entre os blocos no período de 2000 e 2018.

Dentre as teorias do comércio internacional, analisou-se sobre as teorias clássicas, neoclássicas até chegar as novas teorias do comércio internacional, na qual deu-se ênfase ao índice de Comércio Intra-indústria, que possui como pioneiros e principais autores Grubel e Lloyd (1975), que citam a importância deste comércio, enfatizando os ganhos de eficiência, a redução dos custos unitários e o aumento dos lucros da complementação industrial entre os países envolvidos.

Além disso, também analisou-se a relação comercial entre Mercosul e UE nas últimas duas décadas. Entre os países do Mercosul, muito se falou que o aumento do fluxo de comércio traria grandes benefícios, porém parece não ter sido levado em conta a grandeza das indústrias europeias, se comparado ao desenvolvimento das nossas plantas industriais. A concorrência mais intensa com os países do bloco europeu poderia levar a um colapso das nossas indústrias, ainda mais se compararmos a “qualidade” do fluxo comercial (PENNAFORTE; RIBEIRO E BONES, 2018). Tal colapso, poderia vir a acontecer, pois em sua maioria, os produtos importados pela UE são de baixa intensidade tecnológica, enquanto os produtos importados pelo Mercosul são predominantemente industrializados e com maior valor agregado.

Outro objetivo desse trabalho foi analisar o Índice de Comércio Intra-indústria entre os blocos. Como apresentado no capítulo 5, o número de setores que são integrados comercialmente vem caindo ao longo dos anos, destes, apenas quatro setores foram integrados ao longo de todo período analisado, além de termos 46 setores que nunca foram integrados comercialmente (APÊNDICE A). Esse resultado comprova a grande disparidade na pauta exportadora dos blocos, que possui

aproximadamente um terço dos setores, que nunca tiveram uma equidade de valores exportados e importados, fazendo com que eles sejam classificados como interindustriais.

Outro fator importante diz respeito ao grande número de medidas regulamentares que o Mercosul impõe aos produtos europeus para acessar seu mercado, assim como grandes tarifas a esses produtos. Muitas vezes essas tarifas são mais expressivas nos produtos importados pelo Mercosul do que as tarifas impostas aos principais produtos exportados pelo Mercosul para UE, que em alguns casos chega a ser inexistente. Dessa forma, com a assinatura do acordo, os países da UE terão de renunciar a menos tarifas, do que os países do Mercosul, e os países do Mercosul irão ter de impor às suas indústrias uma concorrência quase que desleal, pois com o acordo não haverá tarifas de acesso ao mercado, o que certamente faz-se pontuar como uma grande oportunidade para os países do bloco europeu, mais produtivos e indústrias na fronteira tecnológica.

Com o acesso liberado aos produtos europeus, certamente as indústrias de produtos com maior valor agregado ficariam desamparadas, o que corrobora com a visão de Pennaforte, Ribeiro e Bones (2018), que também concluíram que os perigos que cercam o setor industrial brasileiro parecem superar e muito os benefícios dados aos setores agrícolas e agropecuários. Dessa forma, as perspectivas para as indústrias do Mercosul que possuem produtos de maior valor agregado, que deveria constituir a prioridade dos países em desenvolvimento, teria seu crescimento ameaçado devido a competição desleal em termos tecnológicos.

No estudo, ficou evidenciado que os valores comercializados entre os blocos vêm crescendo ano a ano, e certamente com a queda das barreiras tarifárias este valor passaria a aumentar ainda mais. Porém, o fato dos valores terem sido potencializados, não significa que existe um crescimento no número de setores intra-industriais, que normalmente ocorre quando existe uma maior semelhança nos níveis de capital e de trabalhos entre os países relacionados.

Muito disso se deve a grande diferença na pauta exportadora dos dois blocos comerciais, onde a UE tem como principais produtos exportados para o Mercosul, itens de grande intensidade tecnológica como, produtos farmacêuticos, equipamentos

e máquinas, enquanto o Mercosul cada vez mais se perpetua como um grande exportador de *commodities*. Além desta variação na pauta exportadora, constatou-se que os principais produtos exportados pelo Mercosul, possuem menores tarifas de acesso ao mercado europeu, do que os principais produtos europeus pagam para acessar o Mercosul, que certamente com a isenção de impostos de importação traria um maior impacto para as indústrias de maior intensidade tecnológica do Mercosul, que passariam a contar com a concorrência dos produtos europeus que entrariam com preços mais competitivos.

Identificar a existência de barreiras nos principais setores com comércio entre Mercosul e EU, também foi um objetivo desse trabalho, que serviu para identificar as principais características da integração comercial entre os blocos, e ficou muito evidente ao analisarmos os dados que as principais oportunidades do Mercosul passam pelo acesso das *commodities* na UE, porém este tem sido o principal motivo de debates e descontentamento nos países do bloco europeu. Os países do Mercosul são competitivos em *commodities*, e podem ter importantes ganhos comerciais com a ampliação das exportações para o mercado da UE, mas para isso, os países do Mercosul precisam lidar melhor com os aspectos ambientais e seus posicionamentos nas relações internacionais.

Pelo lado europeu, fica destacado a grande oportunidade de acessar o mercado do Mercosul com seus produtos industrializados, como produtos químicos, farmacêuticos, peças e partes de veículos automotores, além de poderem exportar produtos que até então não tinham acesso ao Mercosul, como calçados e roupas.

Contudo, assim como evidenciado por Baltenspergere e Dadush (2019), este acordo apresenta uma grande oportunidade de crescimento no fluxo de comércio entre os blocos, além de mandar um sinal importante aos EUA através de dois de seus principais parceiros comerciais, onde suas medidas protecionistas aplicadas constantemente são refutadas. Porém, é de fundamental importância para o Mercosul, uma política comercial e industrial, atrelado a um esforço científico e tecnológico entre entidades públicas e privadas, aliando investimento em processos produtivos e em infraestrutura, para minimizar o impacto sobre o setor industrial com a queda total de tarifas aos produtos europeus e buscar através deste avanço das indústrias do Mercosul, uma maior integração com países da UE e do mundo.

REFERÊNCIAS

ANGELIS, Jessica de; PORTA, Fernando. Condições para a integração produtiva no Mercosul: uma análise a partir do estudo dos fluxos de comércio bilaterais. In: DESIDERÁ NETO, Walter Antônio; TEIXEIRA, Rodrigo Alves (Org.) **Perspectivas para integração da América Latina**. Brasília, DF, 2014. Cap. 3, p. 65-92. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=23451>. Acesso em: 27 março 2020.

APPLEYARD, Dennis R.; FIELD, Alfred J Jr.; COBB, Steven L. **Economia Internacional**. 6. Ed. Porto Alegre, 2010.

BALTENSPERGER, Michael; DADUSH, Uri. The European Union-Mercosur Free Trade Agreement: prospects and risks. **Bruegel, Policy Contribution**, Bruxelas, Bélgica, v. 11, 2019. Disponível em: <<https://www.bruegel.org/2019/09/the-european-union-mercotur-free-trade-agreement-prospects-and-risks/>>. Acesso em: 22 abril 2020.

BEUREN, Ilse M. **Como elaborar trabalhos Monográficos em Contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

CANO, Víctor Enciso; QUERO, Manuela Castillo; GIMÉNEZ, Tamás De Haro. EU-MERCOSUR trade agreement: finding winners products for Paraguay. **Revista de la Facultad de Ciencias Agrarias**, Medoza Argentina, v. 49, n. 2, p. 289-302, 2017. Universidad Nacional de Cuyo. Disponível em: <https://eulacfoundation.org/en/system/files/doc_87.pdf>. Acesso em: 20 abril 2020.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; LEITE, César Roberto. **Economia Internacional**. 5. Ed. São Paulo: Saraiva, 2017. E-book. Disponível em: <<http://www.univates.br/biblioteca>>. Acesso em: 02 abril 2020.

COMEX STAT. **Tabelas auxiliares**. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/tabela-auxiliar>>. Acesso em: 22 setembro 2020.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de Metodologia**. 6. Ed. São Paulo: Saraiva, 2017. E-book. Disponível em: <<http://www.univates.br/biblioteca>>. Acesso em: 05 abril 2020.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 7 Ed. São Paulo: Atlas, 2019. Disponível em: < <http://www.univates.br/biblioteca>>. Acesso em: 28 março 2020.

GRUBEL, H.G.; LLOYD, P. J. **Intra-Industry trade**: the theory and measurement of international trade indiffereniated products. London, Macmilla, 1975.
HELPMAN, Ethan. **Understanding global trade**. Cambrige, massachusetts, and Londos, England, 2011. Disponível em: <<https://libgen.is/book/index.php?md5=7AEFF7A84CB98156BCAB190B9AAB161F>>. Acesso em: 07 abril 2020.

HIDALGO, A.B. Mudanças na estrutura do comércio internacional brasileiro: Comércio Interindústria x Comércio Intra-indústria. **Revista Análise Econômica** Porto Alegre, v. 11, n. 20, p. 55-68, 1993.

HUBBARD, Carmen; ALVIM, Augusto Mussi; MATTOS, Ely Jose de; HUBBARD, Lionel. EU Agri-food trade with the BRICSS: The case of Brazil. **88th Annual Conference, Agricultural Economics Society**, Paris, Frane, April 9-11, 2014. Disponível em: <<https://ideas.repec.org/p/ags/aesc14/170491.html>>. Acesso em: 21 abril 2020.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice; MELITZ, Marc J. **Economia Internacional**. 10. Ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

MACMAP. **Market Access Map**. Disponível em: <<https://www.macmap.org/>>. Acesso em: 01 outubro 2020.

MARCONI, Maria de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 8. ed. – (3. Reimpr). São Paulo: Atlas 2019. E-book. Disponível em: <<http://www.univates.br/biblioteca>>. Acesso em: 30 março 2020.

MARCONI, Maria de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia Científica**. 7. ed. – São Paulo: Atlas 2017. E-book. Disponível em: <<http://www.univates.br/biblioteca>>. Acesso em: 30 março 2020.

MDIC. **Mercosul/União Europeia**. Brasília, DF. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/legislacao/9-assuntos/categ-comercio-exterior/1566-mercosul-uniao-europeia>>. Acesso em: 28 março 2020.

MERCOSUL. **Acuerdo de Asociación Estratégica Mercosur-EU**. Montevideo, Uruguai, junho 2019. Disponível em: <<https://www.mercosur.int/documento/mercosur-ue/>>. Acesso em: 15 abril 2020.

MERCOSUL. **Acuerdo Mercosur Unión Europea**. Montevideo, Uruguai, 2019. Disponível em: <<https://www.mercosur.int/mercosur-cierra-un-historico-acuerdo-de-asociacion-estrategica-con-la-union-europea/>>. Acesso em: 15 abril 2020.

MOREIRA, Maria Cristina; BRITES, Rodrigo. Acordo Mercosul-União Europeia à Luz da Teoria Heterodoxa da Integração. **Revista Perspectiva**, Porto Alegre, v. 11, n. 21, p. 82-105, 2018. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/RevistaPerspectiva/article/view/80759>>. Acesso em: 22 abril 2020.

PENNAFORTE, Charles; RIBEIRO, Genaro da Silva; BONES, Nairana Karkow. Acordo Mercosul-União Europeia: entre o discurso e a realidade. Impactos e perspectivas. **Revista Conjuntura Astral**, Porto Alegre, v. 9, n. 46, p. 5-21, 2018. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/ConjunturaAustral/article/view/79150/49349>>. Acesso em 21 abril 2020.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social**: métodos e técnicas. 4.ed. ver., atual. E ampl. – São Paulo: Atlas, 2017. E-book. Disponível em: <<http://www.univates.br/biblioteca>>. Acesso em: 09 abril 2020.

SARQUIS, Sarquis José Buiainain. **Comércio Internacional e crescimento econômico Brasil**. Brasília, DF; Fundação Alexandre de Gusmão, 2011. Disponível em: <http://funag.gov.br/biblioteca/index.php?route=product/product&product_id=243>. Acesso em: 14 abril 2020.

SERAPIÃO JR, Carlos; MAGNOLI, Demetrio. **Comércio exterior e negócios Internacionais: teoria e prática**. São Paulo: Saraiva, 2006.

UN COMTRADE. **UN Comtrade Database**. Disponível em: <<https://comtrade.un.org/>>. Acesso em: 24 abril 2020.

UNIÃO EUROPEA. **EU-MERCOSUR Trade Agreement. Building Bridges for trade and sustainable development**. Bruxelas, Bélgica, agosto 2019. Disponível em: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157954.pdf>. Acesso em: 18 abril 2020.

UNIÃO EUROPEIA. Comissão Europeia. **EU-Mercosur trade agrément**. Bruxelas, Bélgica, março 2020. Disponível em: <<https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mercotur-association-agreement/>>. Acesso em: 07 abril 2020.

UNIÃO EUROPEIA. Comissão Europeia. **Mercosur - Factsheets**. Bruxelas, Bélgica, setembro 2019. Disponível em: <<https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2038>>. Acesso em: 09 abril 2020.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Tabela com índices do comércio Intra-indústria de Mercosul e EU do ano 2000 a 2018, dos 127 setores CNAE analisados.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Caça e serviços relacionados	0,04	0,00	0,90	0,00	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0,84	0,00	0,00	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Tratamento e disposição de resíduos	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0,00	#DIV/0!	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0,00	0,00	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Pesca	0,00	0,07	0,02	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00	0,01	0,00	0,02	0,02	0,02	0,06	0,07	0,08	0,06	0,25	0,95
Serviços de arquitetura e engenharia e atividades técnicas relacionadas	0,01	0,08	0,00	0,06	0,87	0,94	0,04	0,05	0,15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,92
Aqüicultura	0,17	0,04	0,06	0,10	0,09	0,18	0,10	0,30	0,33	0,43	0,37	0,77	0,49	0,21	0,46	0,46	0,23	0,32	0,83
Serviços de pré-impressão e acabamentos gráficos	0,02	0,96	0,29	0,35	0,19	0,06	0,04	0,01	0,01	0,16	0,32	0,36	0,43	0,37	0,00	0,16	0,19	0,44	0,62
Fabricação de fibras artificiais e sintéticas	0,19	0,12	0,26	0,25	0,19	0,25	0,31	0,40	0,31	0,06	0,39	0,29	0,09	0,41	0,11	0,17	0,38	0,52	0,77
Torrefação e moagem de café	0,15	0,13	0,10	0,05	0,05	0,04	0,04	0,05	0,06	0,12	0,15	0,24	0,28	0,43	0,62	0,72	0,54	0,59	0,68
Produção de sementes e mudas certificadas	0,06	0,03	0,06	0,08	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,04	0,02	0,35	0,46	0,48	0,74	0,56	0,63	0,59
Fabricação de equipamento bélico pesado, armas de fogo e munições	0,12	0,50	0,77	0,79	0,65	0,54	0,76	0,33	0,53	0,39	0,50	0,49	0,50	0,84	0,85	0,67	0,87	0,83	0,63
Recuperação de materiais	0,45	0,39	0,81	0,50	0,30	0,18	0,17	0,14	0,51	0,16	0,09	0,07	0,11	0,18	0,56	0,96	0,50	0,92	0,97
Fabricação de papel, cartolina e papel-cartão	0,16	0,30	0,85	0,93	0,77	0,76	0,63	0,61	0,47	0,63	0,56	0,55	0,47	0,48	0,50	0,59	0,55	0,43	0,48
Fabricação de instrumentos musicais	0,46	0,74	0,82	0,84	0,82	0,92	0,89	0,95	0,87	0,99	0,73	0,62	0,63	0,48	0,47	0,58	0,73	0,70	0,78
Fabricação de produtos e preparados químicos diversos	0,51	0,48	0,62	0,62	0,65	0,71	0,69	0,79	0,93	0,78	0,76	0,65	0,78	0,72	0,66	0,67	0,64	0,68	0,81
Extração de pedra, areia e argila	0,09	0,10	0,07	0,06	0,06	0,07	0,08	0,07	0,11	0,12	0,14	0,18	0,23	0,23	0,24	0,22	0,28	0,29	0,39
Fabricação de produtos derivados do petróleo	0,23	0,23	0,26	0,30	0,67	0,66	0,88	0,48	0,71	0,64	0,36	0,64	0,59	0,67	0,49	0,28	0,23	0,18	0,52
Fabricação de calçados	0,09	0,16	0,07	0,06	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,12	0,19	0,29	0,28	0,27	0,28	0,32	0,36
Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de alimentos para animais	0,62	0,52	0,94	0,91	1,00	0,97	0,85	0,59	0,47	0,55	0,70	0,52	0,57	0,57	0,62	0,81	0,82	0,93	0,87
Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	0,33	0,35	0,38	0,46	0,46	0,49	0,52	0,47	0,46	0,58	0,48	0,46	0,51	0,45	0,45	0,52	0,59	0,64	0,58
Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	0,22	0,23	0,31	0,61	0,71	0,67	0,56	0,58	0,64	0,46	0,38	0,37	0,49	0,57	0,47	0,35	0,40	0,32	0,45
Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e na construção	0,68	0,69	0,81	0,90	0,90	0,85	0,76	0,75	0,66	0,21	0,28	0,42	0,30	0,22	0,41	0,17	0,27	0,75	0,91

Fabricação de produtos de material plástico	0,09	0,11	0,27	0,31	0,30	0,29	0,34	0,32	0,39	0,53	0,50	0,52	0,41	0,40	0,48	0,53	0,42	0,37	0,32
Siderurgia	0,63	0,85	0,63	0,60	0,67	0,69	0,69	0,71	0,95	0,78	0,56	0,92	0,70	0,55	0,81	0,89	0,67	0,72	0,85
Fundição	0,21	0,40	0,54	0,95	0,58	0,56	0,51	0,41	0,32	0,27	0,26	0,29	0,27	0,22	0,36	0,19	0,78	0,51	0,42
Fabricação de equipamentos de informática e periféricos	0,09	0,12	0,19	0,11	0,12	0,16	0,13	0,15	0,17	0,15	0,11	0,16	0,24	0,19	0,18	0,27	0,29	0,37	0,28
Fabricação de bebidas alcoólicas	0,50	0,47	0,52	0,64	0,71	0,80	0,71	0,73	0,72	0,68	0,66	0,58	0,57	0,60	0,63	0,71	0,79	0,69	0,69
Fabricação de embalagens de papel, cartolina, papel-cartão e papelão ondulado	0,03	0,08	0,10	0,17	0,16	0,24	0,14	0,23	0,43	0,24	0,18	0,12	0,17	0,17	0,22	0,25	0,22	0,18	0,21
Coquerias	0,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,98	0,00	0,00	0,00	0,02	0,11	0,36	0,56	0,35	0,25
Preservação do pescado e fabricação de produtos do pescado	0,09	0,06	0,05	0,04	0,05	0,08	0,08	0,15	0,16	0,18	0,22	0,30	0,34	0,29	0,30	0,25	0,20	0,25	0,25
Atividades fotográficas e similares	0,08	0,03	0,03	0,02	0,00	0,04	0,02	0,10	0,00	0,00	0,00	0,81	0,00	0,00	0,32	0,37	0,02	0,00	0,23
Fabricação de bebidas não-alcoólicas	0,08	0,17	0,19	0,70	0,36	0,39	0,27	0,29	0,20	0,26	0,29	0,12	0,14	0,11	0,20	0,15	0,15	0,16	0,21
Extração de outros minerais não-metálicos	0,59	0,43	0,28	0,53	0,64	0,58	0,73	0,89	0,98	0,80	0,97	0,85	0,88	0,86	0,99	0,94	0,79	0,91	0,72
Fabricação de equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e cinematográficos	0,03	0,04	0,09	0,10	0,14	0,27	0,13	0,08	0,08	0,09	0,05	0,05	0,03	0,03	0,04	0,06	0,12	0,08	0,16
Fabricação de equipamentos de comunicação	0,08	0,11	0,22	0,28	0,42	0,57	0,48	0,22	0,26	0,36	0,31	0,24	0,26	0,19	0,16	0,16	0,21	0,20	0,21
Fabricação de móveis	0,69	0,66	0,43	0,32	0,32	0,38	0,43	0,49	0,66	0,60	0,74	0,88	0,89	0,97	0,94	0,94	0,92	0,87	0,81
Fabricação de equipamentos para distribuição e controle de energia elétrica	0,09	0,12	0,15	0,15	0,14	0,13	0,17	0,15	0,12	0,14	0,11	0,10	0,10	0,09	0,10	0,08	0,10	0,13	0,20
Fabricação de mídias virgens, magnéticas e ópticas	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	0,08	0,05	0,27	0,24	0,41	0,23	0,18	0,79	0,04	0,12	0,14	0,16	0,25	0,10
Metalurgia dos metais não-ferrosos	0,56	0,58	0,50	0,49	0,58	0,70	0,54	0,59	0,56	0,52	0,52	0,43	0,56	0,59	0,75	0,61	0,43	0,49	0,64
Fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle; cronômetros e relógios	0,08	0,09	0,09	0,11	0,12	0,14	0,17	0,15	0,14	0,12	0,14	0,13	0,11	0,10	0,11	0,11	0,13	0,14	0,16
Fabricação de óleos e gorduras vegetais e animais	0,05	0,04	0,03	0,03	0,04	0,05	0,06	0,06	0,05	0,05	0,06	0,07	0,07	0,09	0,08	0,08	0,09	0,11	0,12
Fabricação de produtos farmacêuticos	0,01	0,02	0,03	0,03	0,04	0,10	0,12	0,08	0,11	0,15	0,15	0,16	0,15	0,14	0,15	0,10	0,09	0,11	0,09
Fabricação de produtos químicos inorgânicos	0,19	0,26	0,25	0,27	0,20	0,23	0,24	0,25	0,18	0,22	0,20	0,25	0,21	0,19	0,19	0,19	0,25	0,23	0,25
Fabricação de veículos ferroviários	0,03	0,08	0,16	0,83	0,43	0,24	0,58	0,17	0,31	0,16	0,70	0,90	0,04	0,13	0,01	0,03	0,03	0,21	0,08
Fabricação de tecidos de malha	0,07	0,24	0,92	0,87	0,99	0,72	0,39	0,33	0,11	0,15	0,09	0,07	0,08	0,12	0,25	0,30	0,24	0,22	0,12
Produção de lavouras permanentes	0,05	0,04	0,03	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02	0,04	0,05	0,05	0,07	0,08	0,08	0,07	0,10	0,11	0,10

Fabricação de cimento	0,00	0,00	0,00	0,01	0,05	0,10	0,08	0,33	0,04	0,03	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Extração de minério de ferro	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fabricação de produtos de metal não especificados anteriormente	0,22	0,28	0,30	0,34	0,32	0,30	0,33	0,38	0,40	0,41	0,35	0,29	0,34	0,23	0,19	0,22	0,28	0,27	0,22
Processamento industrial do fumo	0,02	0,01	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,00	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02
Abate e fabricação de produtos de carne	0,09	0,07	0,05	0,04	0,03	0,02	0,03	0,03	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,05	0,05	0,06	0,08
Não classificado	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,53	0,01	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,19	0,00
Atividade de impressão	0,12	0,14	0,35	0,50	0,50	0,38	0,31	0,23	0,21	0,19	0,17	0,22	0,21	0,14	0,09	0,10	0,11	0,06	0,10
Produção florestal - florestas nativas	0,71	0,88	0,85	0,98	0,47	0,49	0,63	0,58	0,57	0,82	0,85	0,76	1,00	0,87	0,92	0,97	0,74	0,62	0,69
Fabricação de brinquedos e jogos recreativos	0,09	0,07	0,21	0,39	0,30	0,24	0,17	0,21	0,09	0,09	0,10	0,08	0,06	0,06	0,07	0,13	0,12	0,14	0,07
Fabricação de tanques, reservatórios metálicos e caldeiras	0,14	0,09	0,02	0,08	0,02	0,17	0,10	0,06	0,14	0,22	0,14	0,31	0,19	0,34	0,17	0,27	0,12	0,06	0,11
Fabricação de lâmpadas e outros equipamentos de iluminação	0,09	0,11	0,10	0,13	0,12	0,24	0,23	0,20	0,17	0,08	0,06	0,09	0,04	0,03	0,04	0,03	0,03	0,02	0,06
Fabricação de biocombustíveis	0,04	0,03	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,77	0,00	0,00	0,02	0,27	0,04	0,01	0,00
Fabricação de equipamentos de transporte não especificados anteriormente	0,06	0,07	0,47	0,86	0,46	0,85	0,98	0,77	0,20	0,09	0,12	0,07	0,02	0,01	0,03	0,03	0,04	0,02	0,02
Fabricação de estruturas metálicas e obras de caldeiraria pesada	0,15	0,17	0,26	0,56	0,63	0,87	0,35	0,34	0,34	0,41	0,34	0,24	0,17	0,06	0,09	0,09	0,10	0,17	0,09
Curtimento e outras preparações de couro	0,09	0,07	0,10	0,08	0,11	0,10	0,08	0,06	0,05	0,06	0,06	0,05	0,06	0,03	0,02	0,01	0,02	0,02	0,03
Fabricação de produtos farmoquímicos	0,23	0,20	0,25	0,27	0,35	0,30	0,38	0,32	0,31	0,37	0,32	0,34	0,27	0,31	0,34	0,34	0,36	0,40	0,16
Fabricação de instrumentos e materiais para uso médico e odontológico e de artigos ópticos	0,29	0,29	0,40	0,45	0,45	0,45	0,42	0,38	0,35	0,34	0,27	0,27	0,25	0,23	0,25	0,24	0,30	0,24	0,21
Fabricação de produtos diversos	0,19	0,29	0,36	0,50	0,64	0,56	0,55	0,49	0,49	0,39	0,36	0,28	0,20	0,20	0,18	0,16	0,21	0,16	0,11
Fabricação de equipamentos e aparelhos elétricos não especificados anteriormente	0,44	0,34	0,52	0,61	0,57	0,56	0,55	0,51	0,39	0,29	0,34	0,33	0,25	0,27	0,33	0,36	0,32	0,39	0,36
Fabricação de máquinas-ferramenta	0,24	0,14	0,25	0,37	0,47	0,18	0,30	0,23	0,14	0,10	0,11	0,08	0,08	0,13	0,13	0,12	0,14	0,14	0,16
Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos afins	0,12	0,15	0,07	0,05	0,05	0,10	0,11	0,10	0,09	0,09	0,08	0,06	0,07	0,06	0,06	0,05	0,05	0,04	0,04
Fabricação de produtos químicos orgânicos	0,43	0,40	0,50	0,53	0,46	0,48	0,56	0,59	0,48	0,41	0,43	0,49	0,42	0,45	0,40	0,41	0,43	0,49	0,34
Pecuária	0,26	0,19	0,15	0,09	0,11	0,19	0,11	0,13	0,14	0,16	0,16	0,25	0,22	0,24	0,26	0,27	0,20	0,15	0,17
Produção de tubos de aço, exceto tubos sem costura	0,44	0,47	0,95	0,75	0,57	0,45	0,75	0,55	0,97	0,61	0,50	0,46	0,43	0,62	0,38	0,27	0,18	0,21	0,35

Extração de minerais metálicos não-ferrosos	0,11	0,11	0,07	0,08	0,10	0,07	0,10	0,03	0,07	0,08	0,05	0,09	0,05	0,04	0,03	0,02	0,00	0,01	0,01
Horticultura e floricultura	0,65	0,64	0,55	0,57	0,46	0,38	0,32	0,32	0,29	0,48	0,41	0,35	0,56	0,65	0,57	0,71	0,77	0,66	0,54
Fabricação de artigos de joalheria, bijuteria e semelhantes	0,44	0,50	0,35	0,40	0,40	0,31	0,29	0,29	0,22	0,38	0,56	0,41	0,48	0,51	0,52	0,51	0,35	0,40	0,33
Fabricação de aeronaves	0,78	0,81	0,67	0,69	0,91	0,99	1,00	0,97	0,77	0,81	0,97	0,91	0,92	0,90	0,72	0,73	0,77	0,99	0,67
Fabricação de artefatos têxteis, exceto vestuário	0,30	0,34	0,43	0,49	0,49	0,41	0,36	0,31	0,23	0,26	0,27	0,22	0,20	0,23	0,24	0,21	0,22	0,22	0,18
Fabricação de partes para calçados, de qualquer material	0,13	0,09	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,02	0,02	0,02	0,01
Fabricação de componentes eletrônicos	0,41	0,39	0,46	0,31	0,22	0,16	0,14	0,35	0,10	0,11	0,17	0,12	0,10	0,18	0,17	0,25	0,20	0,19	0,27
Fabricação de eletrodomésticos	0,18	0,19	0,56	0,77	0,91	0,98	0,75	0,57	0,51	0,42	0,31	0,19	0,07	0,05	0,05	0,04	0,05	0,06	0,04
Reprodução de materiais gravados em qualquer suporte	0,18	0,17	0,61	0,70	0,46	0,54	0,38	0,44	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0,26	0,14	0,43	0,06	0,11	0,10	0,04
Edição de livros, jornais, revistas e outras atividades de edição	0,19	0,13	0,22	0,45	0,35	0,32	0,16	0,12	0,13	0,08	0,05	0,05	0,02	0,06	0,05	0,03	0,03	0,02	0,03
Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura e pecuária	0,41	0,39	0,52	0,55	0,52	0,46	0,58	0,49	0,41	0,31	0,28	0,26	0,24	0,19	0,19	0,27	0,29	0,34	0,24
Fabricação de defensivos agrícolas e desinfestantes domissanitários	0,19	0,26	0,59	0,25	0,08	0,16	0,16	0,13	0,13	0,12	0,05	0,04	0,05	0,03	0,02	0,02	0,06	0,04	0,01
Produção de lavouras temporárias	0,19	0,07	0,04	0,06	0,03	0,07	0,04	0,01	0,01	0,07	0,02	0,05	0,01	0,03	0,01	0,02	0,02	0,01	0,01
Fabricação de produtos de borracha	0,51	0,47	0,60	0,60	0,60	0,56	0,67	0,65	0,52	0,51	0,30	0,31	0,28	0,22	0,23	0,30	0,28	0,27	0,29
Fabricação de produtos do fumo	0,89	0,31	0,55	0,38	0,93	0,50	0,65	0,62	0,82	0,87	0,60	0,49	0,85	0,50	0,52	0,78	0,45	0,70	0,67
Fabricação de vidro e de produtos do vidro	0,51	0,49	0,75	0,84	0,79	0,71	0,56	0,58	0,40	0,34	0,25	0,23	0,14	0,09	0,11	0,25	0,25	0,24	0,27
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	0,92	0,99	0,72	0,49	0,39	0,42	0,53	0,65	0,77	0,88	0,92	0,93	0,80	0,68	0,75	0,78	0,84	0,70	0,66
Preparação e fiação de fibras têxteis	0,44	0,31	0,16	0,15	0,30	0,34	0,31	0,34	0,38	0,65	0,45	0,38	0,57	0,47	0,38	0,28	0,25	0,19	0,14
Atividades cinematográficas, produção de vídeos e de programas de televisão	0,31	0,98	0,94	0,27	0,05	0,15	0,03	0,14	0,83	0,29	0,08	0,27	0,95	0,88	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0,00	0,00
Fabricação de produtos cerâmicos	0,51	0,46	0,67	0,77	0,79	0,72	0,71	0,71	0,47	0,49	0,33	0,21	0,18	0,17	0,23	0,21	0,33	0,29	0,20
Atividades de gravação de som e de edição de música	0,53	0,31	0,07	0,11	0,00	0,89	0,04	0,38	0,23	0,66	0,40	0,35	0,54	0,44	0,43	0,62	0,78	0,78	0,20
Fabricação de artigos de malharia e tricotagem	0,51	0,45	0,86	0,92	0,92	0,94	0,95	0,86	0,73	0,68	0,28	0,19	0,11	0,18	0,24	0,26	0,19	0,11	0,16
Fabricação de outros produtos alimentícios	0,83	0,92	0,73	0,70	0,77	0,66	0,78	0,68	0,70	0,79	0,76	0,73	0,66	0,55	0,52	0,49	0,67	0,54	0,46
Fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro	0,78	0,65	0,48	0,32	0,35	0,42	0,51	0,67	0,75	0,96	0,92	0,73	0,66	0,47	0,51	0,57	0,69	0,48	0,38

Aparelhamento de pedras e fabricação de outros produtos de minerais não-metálicos	0,92	0,93	0,79	0,93	0,85	0,83	0,83	0,88	0,99	0,98	0,87	0,75	0,56	0,50	0,56	0,60	0,66	0,67	0,50
Edição integrada à impressão de livros, jornais, revistas e outras publicações	0,52	0,27	0,18	0,91	0,61	0,82	0,54	0,23	0,22	0,21	0,12	0,39	0,63	0,65	0,25	0,07	0,05	0,07	0,05
Outras atividades de serviços pessoais	0,49	0,63	0,00	0,79	0,15	0,25	0,39	0,95	0,15	0,71	0,00	0,82	0,00	0,17	0,00	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!	0,00
Extração de petróleo e gás natural	0,63	0,20	0,28	0,38	0,00	0,00	0,00	0,03	0,19	0,02	0,14	0,13	0,21	0,75	0,73	0,97	0,37	0,08	0,13
Fabricação de artefatos para pesca e esporte	0,70	0,72	0,65	0,61	0,77	0,86	0,92	0,80	0,74	0,69	0,59	0,41	0,21	0,15	0,14	0,17	0,17	0,15	0,14
Construção de embarcações	0,73	0,62	0,26	0,24	0,03	0,64	0,91	0,11	0,98	0,17	0,31	0,43	0,21	0,15	0,88	0,26	0,30	0,08	0,12
Fabricação de caminhões e ônibus	0,78	0,44	0,61	0,75	0,81	0,69	0,94	0,83	0,81	0,01	0,01	0,03	0,01	0,16	0,05	0,03	0,29	0,12	0,15
Atividades artísticas, criativas e de espetáculos	0,77	0,85	0,57	0,98	0,83	0,96	0,69	0,63	1,00	0,34	0,81	0,60	0,94	0,60	0,99	0,79	0,17	0,55	0,11
Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e serviços de tratamento de metais	0,70	0,41	0,39	0,29	0,28	0,23	0,10	0,10	0,11	0,10	0,10	0,10	0,55	0,12	0,07	0,10	0,11	0,03	0,04
Tecelagem, exceto malha	0,94	0,79	0,48	0,50	0,50	0,62	0,71	0,85	0,88	0,83	0,60	0,45	0,30	0,29	0,26	0,21	0,28	0,18	0,26
Fabricação de automóveis, camionetas e utilitários	0,83	0,70	0,85	0,94	0,98	0,79	0,95	0,97	0,99	0,88	0,58	0,42	0,26	0,09	0,11	0,23	0,16	0,06	0,09
Fabricação de produtos diversos de papel, cartolina, papel-cartão e papelão ondulado	0,91	0,98	0,56	0,12	0,16	0,18	0,21	0,19	0,13	0,08	0,08	0,06	0,12	0,14	0,13	0,12	0,12	0,17	0,14